



WIRKUNGSVOLL PRÄSENTIEREN

Guido Kattwinkel



Fachthemen verständlich erklären
Unternehmenskommunikation verbessern
Souveränität und Sicherheit stärken

Die Mission

Willkommen bei **WIRKUNGSVOLL PRÄSENTIEREN**, wo wir glauben, dass effektive Kommunikation der Schlüssel zum Erfolg ist. Wir verstehen, wie wichtig es ist, das Publikum zu fesseln und Ihre Botschaft auf eine verständliche und nachhaltige Art und Weise zu vermitteln.

Unser Team von erfahrenen Trainern hilft Ihnen, Ihre Reden und Präsentationen auf die nächste Stufe zu bringen. Mit unserer Expertise werden Sie lernen, wie Sie Ihr Publikum begeistern und Ihre Botschaft erfolgreich vermitteln können.

Mit den Techniken von **WIRKUNGSVOLL PRÄSENTIEREN** sind Sie bestens ausgestattet, um Ihre nächste Präsentation zum Erfolg zu führen. Warum also noch warten? Melden Sie sich jetzt und lernen Sie, wie auch Sie und Ihr Team wirkungsvoll präsentieren können.

Guido Kattwinkel





WIRKUNGSVOLL PRÄSENTIEREN

Guido Kattwinkel



Referenzen (Auswahl)

Themenportfolio (Auswahl)

Präsentation

Präsentieren vor Entscheidern
Präsentieren vor Gremien
Reden schreiben – Reden halten
Infotainment
Kameratraining, Interviewtraining
Gesetze der Visualisierung
Rhetorik in der Praxis
Fiese Fragen sicher kontern

Kommunikation

Argumentieren unter Stress
Gewaltfreie Kommunikation
Konfliktmanagement
Überzeugen statt beleidigen –
Machtwerkzeug Positive Sprache

Didaktik/Methodik

Train-the-Trainer
Moderationstechniken
Kooperative Lernformen
Lernen darf Spaß machen!

Führungstechniken

Rhetorik für Führungskräfte
Gesprächsführung in
Mitarbeitergesprächen
Auftreten und Präsenz als
Führungskraft
Kommunikation auf Augenhöhe
Mitarbeitermotivation
Feedbackgespräche



Schwarz-Stiftung (Lidl Stiftung & Co. KG, Kaufland Stiftung & Co. KG)
Aldi Nord, McDonald's Deutschland, Porta, Expert
div. Kommunikationsschulungen für Führungskräfte, Präsentationstraining,
Projektleitung „Ausbildung der Ausbilder“



„Wirkungsvoll Präsentieren“
Betrieb des YouTube Kanals mit Tipps
zum Thema Rhetorik und
Kommunikation



Toastmasters International
Gründung und Präsident: Club
Dortmund, Moderation von
Europameisterschaften, Vize-
Europameister



WBS Training AG, Dortmund
Ausbildung von Fach- und
Führungskräften aus der VR China



Kolping Akademie Essen,
Querenburg-Institut, Bochum
Fachwirtlehrgänge,
Lehrerfortbildungen



**Hochschule Bochum, Ruhr-
Universität Bochum, International
School of Management,**
Lehrbeauftragung „Rhetorik“



Studieninstitut Westfalen-Lippe,
Studieninstitut Düsseldorf
Modulare Qualifizierung,
Inhouse-Seminare



Adam Opel AG
Einführungsseminare Ausbildung



Haribo, Sebapharma,
Commerz Real AG
Präsentationstraining



**Materna Information &
Communications SE, Dortmund**
Kameratraining/-coaching,
Interviewtraining



**ikkClassic, Pflegeeinrichtungen und
Krankenhäuser**
Kommunikationstraining Gewaltfreie
Kommunikation (BGM)

Das Kernteam



Guido Kattwinkel

ist der Gründer von **WIRKUNGSVOLL PRÄSENTIEREN**. Mit über 20 Jahren Trainererfahrung und dem Titel des Vize-Europameisters bei Toastmasters International 2017, ist er ein Experte in seinem Fach. Seine Mission ist es, Präsentationen gleichermaßen verständlich, nachhaltig und unterhaltend zu gestalten, was er als "Infotainment" bezeichnet.

Er unterstützt Führungskräfte, Unternehmer und Mitarbeiter dabei, ihren professionellen Auftritt zu optimieren und ihre Botschaft erfolgreich zu vermitteln. Lernen Sie von seinem Know-how und lassen Sie sich inspirieren, um Ihre Präsentationen auf die nächste Stufe zu bringen.



Jens Loos

bringt eine beeindruckende Karriere als Change Manager, Trainer und Coach mit. In seiner früheren Tätigkeit in NATO-Hauptquartieren hat er bewiesen, dass er erfolgreich Finanzmittel verwalten und Projekte umsetzen kann. Heute ist er ein Experte für Kommunikation und Leadership und unterstützt Führungskräfte dabei, ihre Fähigkeiten in diesen Bereichen zu verbessern.

Durch seine Schulungen im Bereich der operativen Führung von Mitarbeitern und der Führung von Mitarbeitern jeder Art, hilft er Unternehmen dabei, interkulturelle Teams auch in schwierigen Situationen zu führen.



Dr. Stefan Zahov

Der zuständige Weiterbildungsexperte bei der weltweiten Rhetorik-Organisation Toastmasters International ist immer international auf Reisen. Er bietet die neuesten Methoden und Techniken, um Ihre Führungs- und Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern.

Als Apotheker und stellvertretende Leitung von Apotheken in ganz Deutschland und Österreich bringt er eine einzigartige Perspektive in seine Seminare und Auftritte. Inspirierend und zum Nachdenken anregend, trainiert er Experten darin, ihre Botschaft zielsicher zu übermitteln und die Bühne mit ihrer natürlichen Energie zum Leuchten zu bringen.

Durch unser großes Netzwerk können wir auf über 70 weitere TrainerInnen bundesweit zurückgreifen.

Trainingsformen – drei Möglichkeiten

„Kompakt“ – geringer Aufwand – hohe Wirksamkeit



Training
1-2 Tage



Praxis
Sofortige Anwendung
in der Praxis

„Effektiv“ – sofort und langfristig wirkungsvoll



Training
1-2 Tage



Übungsphase
Anwendung
in der Praxis



Follow-Up
Vertiefung, Ergänzung

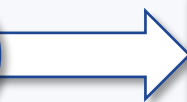


Praxis
Finaler Transfer in
den Arbeitsalltag

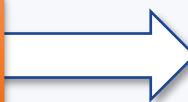
„Ausbildung“ – dauerhafte Veränderung, stärkste Sicherheit



Online-Training
2 Stunden
ein Schwerpunkt



Übungsphase
Anwendung
in der Praxis



(Online-)Training
2 Stunden
ein Schwerpunkt



Praxis
Finaler Transfer in
den Arbeitsalltag



Seminarthemen*



- 1. Fachinhalte spannend präsentieren**
- 2. Infotainment – Präsentieren wie die Profis**
- 3. Präsentieren vor Entscheidern**
- 4. Die perfekte Rede – Das Rhetorik-Seminar**
- 5. Motivierende Mitarbeitergespräche führen**
- 6. Schwierige Gesprächssituationen meistern**
- 7. Erfolgswirksam und empathisch kommunizieren**

*Dies ist ein kleiner Auszug unserer Seminarthemen. Für mehr Auswahl sprechen Sie uns gerne an.

Fachinhalte spannend präsentieren

Dieses Seminar bietet eine umfassende Anleitung, um Ihre Präsentationen auf professionellem Niveau zu gestalten. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Botschaft effizient, verständlich und überzeugend vermitteln.

Um Ihnen Selbstsicherheit zu geben, helfen wir Ihnen bei der Planung und Strukturierung Ihrer Präsentation sowie dem Aufbau eines roten Fadens. Unser Ziel ist es, dass Sie beim Publikum Eindruck hinterlassen.

Entwickeln Sie Ihre visuellen Fähigkeiten, indem Sie lernen, wie Sie Diagramme, Grafiken und Bilder effektiv einsetzen, um Ihre Botschaft zu unterstützen. Viele aktive Übungen und Feedback vom Experten runden dieses Basisseminar ab. Die Techniken können Sie sofort am nächsten Tag umsetzen.

Inhalte

Grundlagen des Präsentierens

- Das Hamburger Verständlichkeitsmodell
- Das perfekte Präsentationsverhalten: Selbstsicherheit fühlen und ausstrahlen
- Eine sichere Körpersprache entwickeln
- Stimmliche Aspekte: gezielt Akzente und Pausen setzen
- Tipps gegen Lampenfieber

Der perfekte Aufbau Ihrer Präsentation

- Verständliche Struktur mit dem Fünf-Satz-Schema
- Auf den Punkt: Die richtigen Inhalte auswählen
- Den roten Faden finden
- Themen dramaturgisch und professionell verpacken
- Sicherer und klarer Abschluss: Wie Sie sich den Applaus des Publikums abholen

Klare Visualisierungen

- Visualisierungsgrundsätze
 - Visualisierungstipps und Tricks: So sieht die perfekte Folie aus?
 - Lebendig präsentieren statt „Death by PowerPoint“
 - Die „Geheime Taste“ für noch mehr Aufmerksamkeit
 - Aktuelle Alternativen zu PowerPoint
-
- Übungsphase und Präsentation
 - Video-Feedback (auf Wunsch)
 - Professionelles Trainerfeedback

Infotainment – Präsentieren wie die Profis

Eine der größten Herausforderungen bei Präsentationen ist es, wichtige Inhalte auf interessante Weise zu präsentieren. Unsere Techniken des *INFOTAINMENTS* sorgen dafür, dass wichtige Informationen nicht nur verstanden, sondern mit der passenden Darbietung auch im Gedächtnis bleiben. Auch seriöse Fernsehsendungen wie das *heute Journal* greifen auf diese Techniken zurück, um wichtige Informationen verständlich und angenehm zu vermitteln.

Lernen Sie von erfolgreichen Speakern wie Steve Jobs und Bill Gates und entdecken Sie die Techniken, die sie verwenden, um ihr Publikum zu überzeugen und zu begeistern. Durch konkrete Beispiele und viele Übungen werden Sie lernen, wie Sie Ihre Präsentationen mit klarem Fokus und "Wow"-Effekten gestalten können, um dem Publikum lange in Erinnerung zu bleiben.

Inhalte

Dramatisieren

- Die richtige Dramaturgie Ihrer Präsentation: Der Fünfsatz
- „Spannender“ Einstieg: Der Opener
- Die Dreierregel für die beste Kommunikation Ihrer Arbeitsergebnisse oder Ideen
- Durch Körpersprache und gezielte Gestik die richtigen Akzente setzen
- Haltung, Wirkung und Raumpräsenz: Selbstsicherer auftreten

Personalisieren

- Komplizierte Inhalte einfach veranschaulichen
- Ihre Kernargumente konkretisieren und verständlicher machen
- Storys als Argumente nutzen
- Die Pars-pro-Toto-Technik aus den Fernsehnachrichten nutzen

Visualisieren

- Visualisierungs-Grundsätze endlich anwenden: Nie mehr falsche Visualisierungen!
 - Die schlechteste PowerPoint-Folie der Welt!
 - Der WOW-Effekt für die größte Überzeugungskraft
 - Flipchart, PowerPoint oder Requisiten: Was hat den größten Effekt für die Behaltensleistung?
-
- Übungsphase und Präsentation
 - Video-Feedback (auf Wunsch)
 - Professionelles Trainerfeedback

Präsentieren vor Entscheidungsträgern

Gerade bei der Zielgruppe „Entscheider“ (Gremien, Vorstand, Geschäftsführung, Bürgerversammlung) ist es am wichtigsten, mit der eigenen Präsentation so schnell wie möglich „auf den Punkt“ zu kommen. Entscheider haben wenig Geduld und noch weniger Zeit, also müssen wir die wichtigsten Fakten und Fragen so schnell und so klar es geht, beantworten. Auch kritische Nachfragen müssen schnell und wirksam behandelt werden. In diesem Seminar nehmen wir konkrete Präsentationen in Augenschein und üben am zweiten Tag (ca. 1-2 Wochen später) an Ihren eigenen Präsentationen, wie Sie die Techniken in Ihrer beruflichen Praxis umsetzen. Inklusive professionellem Feedback vom Trainer, kollegialem Feedback von den KollegInnen und einem „Stresstest“, indem wir Ihnen kritische Fragen stellen.

Inhalte

Vorbereitung Ihrer Präsentation

- So bereiten Sie Entscheidungen punktgenau vor
- Die richtigen Informationen herausfiltern
- überzeugende Argumentationstechniken
- die stärksten Argumente vorbereiten

Entscheidergerecht präsentieren

- Auf den Punkt: Präsentieren mit dem Pyramiden-Prinzip
- Überzeugende Darstellung von Zahlen, Daten, Fakten
- Flexibilität geht auch mit PowerPoint
- überzeugendes Auftreten durch Stimme und Körpersprache
- Einwände sicher kontern
- Psychologie der Überzeugung

Nachhaltigkeit absichern

- Vorbereitung und Vortragen einer konkreten Präsentation am zweiten Termin
- Coaching durch den Trainer
- Kollegiale Beratung durch die KollegInnen
- „Stresstest“ mit kritischer Fragerunde

Die perfekte Rede – Das Rhetorik-Seminar

Eine der wichtigsten beruflichen Soft Skills ist wahrscheinlich die Fähigkeit, andere von den eigenen Ideen oder der eigenen Meinung zu überzeugen. Das geschieht in der Regel in Form einer Ansprache oder auch eines persönlichen Gesprächs. Aber auch bei "kritischen" Nachfragen oder Aussagen ("Das haben wir doch schon immer so gemacht!") ist es wichtig, souverän und freundlich zu bleiben. Noch herausfordernder sind verbale „Angriffe“ („Haben Sie sich überhaupt vorbereitet?“)

Zum Glück gibt es Techniken, mit denen Sie in solchen Situationen angemessen und sicher antworten können, ohne sich rechtfertigen zu müssen. Gleichzeitig ist es wichtig, den persönlichen Kontakt zum Gegenüber nicht zu verlieren. Sehen (und bewundern) können wir diese Techniken z.B. in Polit-Talkshows oder in Interviews bei den Tagesthemen. Im Seminar lernen Sie diese Techniken kennen und trainieren sie auch. So stärken Sie gleichzeitig Ihr Einfühlungsvermögen und Ihre Durchsetzungsstärke.

Inhalte

Wirkung auf andere

- Ihre Wirkung auf andere Menschen – eine Analyse
- Das Kompetenzstufenmodell
- Stärkung der persönlichen Wirkung durch das ISK-Modell

Monologisch überzeugen: Die perfekte Rede

- Verschiedene Redemodelle für verschiedene Situationen
- Gegenargumente vermeiden mit Induktiver Argumentation
- So organisieren Sie Ihre Argumente
- Überzeugend anfangen statt drumherumreden
- Rhetorische Tricks von Obama & co.
- Einwände gezielt vorwegnehmen
- Finden Sie Ihre klare Key-Message
- Spontanansprachen souverän meistern

Dialogisch überzeugen: Kritische Fragen kontern

- So antworten Sie spontan auf kritische Nachfragen und Einwände
- Verhalten bei unsachlichen Einwänden
- Deduktiv und induktiv argumentieren
- Sprachliche und körpersprachliche Signale Ihres Gegenübers lesen können
- Fragetechniken gezielt einsetzen
- Aktives Zuhören, richtiges Interpretieren, gezieltes Reagieren
- Schwierige Situationen trainieren
- Praxisübungen für die persönliche Anwendung

Motivierende Mitarbeitergespräche führen

Als Führungskraft tragen Sie eine enorme Verantwortung und haben vielfältige Aufgaben zu erledigen. Eines der wichtigsten Aufgabenfelder ist zweifelsohne die Motivation Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Um erfolgreich zu sein, müssen Sie das gesamte Team motivieren und in eine gemeinsame Richtung lenken. Hierbei spielen persönliche Gespräche eine zentrale Rolle. Ob es um Zielvereinbarungen, Leistungsfeedback oder Konfliktlösungen geht, als Führungskraft führen Sie permanent Gespräche.

Um diese Gespräche erfolgreich zu gestalten und Ihre MitarbeiterInnen langfristig zu motivieren, brauchen Sie fundierte Kenntnisse und Fähigkeiten. In diesem Seminar lernen Sie daher, wie Sie motivierende Gespräche führen, Ihren Führungsstil optimieren und praktische Kommunikationstechniken anwenden, um Ihr Team erfolgreich zu führen. Wir befassen uns auch mit der Herausforderung, dezentral arbeitende MitarbeiterInnen zu motivieren und zeigen Ihnen, wie Sie sogar auf verbale Angriffe souverän und ohne Ärger reagieren können. Unser praxisorientierter Ansatz ermöglicht es Ihnen, das Erlernte direkt im Arbeitsalltag anzuwenden und Ihre Führungsfähigkeiten auszubauen.

Inhalte

- Wie motiviert man sein Team?
- Kooperativ führen auf Augenhöhe
- Motivieren statt demotivieren – auf die sprachlichen Kleinigkeiten kommt es an
- Lustlosigkeit und Demotivationsfaktoren endlich erkennen und kooperativ lösen
- Konkret statt allgemein: hilfreiche Hinweise statt starrer Vorgaben
- Zielvereinbarungsgespräche angenehmer gestalten: Die SARMT-Technik
- Leistungsfeedback, das ankommt: WWW und SAGES-Formel
- In schwierigen Situationen schlagfertig und selbstsicher reagieren können
- Nachhaltigkeit absichern durch Regelmäßigkeit
- Selbstsicherheit im Auftreten als Führungskraft entwickeln

Schwierige Gesprächssituationen meistern

selbstsicher Auftreten auch in schwierigen Situationen

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie schwierige Gesprächssituationen erfolgreich meistern können. Wir behandeln Techniken, um „schwierige Gesprächspartner“ positiv zu beeinflussen, schwierige Themen anzusprechen und Konflikte zu lösen. Sie erfahren, wie Sie Ihre Kommunikation verbessern und Ihre Argumente präzise und überzeugend darstellen können. Sie lernen, wie Sie konstruktive und lösungsorientierte Gespräche führen und wie Sie schwierige Gesprächssituationen mit Gelassenheit und Professionalität meistern können.

Das Seminar richtet sich an alle, die regelmäßig in schwierigen Gesprächssituationen stehen, wie zum Beispiel Führungskräfte, Verkaufspersonal, Personalverantwortliche, sowie jede und jeder, der regelmäßig an Meetings teilnimmt. Nach Abschluss des Seminars werden Sie in der Lage sein, schwierige Gesprächssituationen erfolgreich zu meistern und Ihre Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern.

Inhalte

Konflikte schon im Vorfeld entschärfen

- Welche Kommunikationsmuster „triggern“ andere Menschen
- Positive Sprache in der Kommunikation nutzen
- Gesprächsebenen verstehen und nutzen
- Missverständnisse erkennen und vermeiden können
- „Ich höre was, was Du nicht hörst.“

Schwierige Themen wirkungsvoll ansprechen

- Geben Sie Feedback, das hilft!
- Gegenüber MitarbeiterInnen, KollegInnen und Vorgesetzten Wünsche und Bedürfnisse souverän artikulieren können
- Klarer Absprachen treffen können, die auch umgesetzt werden
- Kritische Fragen im Vorfeld ansprechen: Die drei Schritte der Vorwegnahme

Sicherer Umgang mit Widerständen

- Gibt es überhaupt „schwierige Menschen“?
- Bei unerwarteten Fragen schlagfertig reagieren
- Bei persönlichen Angriffen angemessen reagieren können
- Verbale Angriffe als Wunsch erkennen können

Trainieren Sie kritische Situationen in einer sicheren Lernsituation!

Erfolgswirksam und empathisch kommunizieren

Ist es Ihnen schon einmal passiert, dass Sie etwas gesagt haben und Ihr Gegenüber hat es in den „falschen Hals“ bekommen? An dieser Stelle ist das Gespräch in der Regel schon vorbei, obwohl es noch gar nicht richtig angefangen hat.

In diesem Seminar geht es darum, wie Sie Ihre Anliegen so formulieren können, ohne auf Widerstand beim Gegenüber zu stoßen. Auf diese Weise verhindern Sie Konflikte schon im Vorfeld und sorgen für ein ausgeglicheneres Gespräch auf Augenhöhe. Dies können Sie in der alltäglichen Kommunikation nutzen, in Besprechungen, wenn Sie Kritik bzw. Feedback geben und sogar im Privatleben. Studien belegen sogar eine Verbesserung der Berufszufriedenheit, weil Sie in der Lage sind, eigene Bedürfnisse zu formulieren, andere Bedürfnisse zu erkennen und zu einer beiderseitigen Lösung zu kommen. Dieses Seminar baut auf dem Modell der Gewaltfreien Kommunikation (GFK) nach Dr. Marshall B. Rosenberg auf und ergänzt es durch praxisnahe erprobte Techniken.

Inhalte

- Die eigenen Kommunikationsmuster reflektieren
- Erfolgreich Feedback bzw. Kritik äußern
- Eigenes und fremdes Verhalten wertfrei beschreiben können
- Eigene Gefühle und Bedürfnisse reflektieren
- Sich selbst und die Motive der anderen Personen besser verstehen
- Erfolgreich und konfliktfrei eigene Anliegen äußern
- Auch bei verbalen „Angriffen“ positiv reagieren, das eigene Anliegen klar vertreten
- Lösungsstrategien „auf Augenhöhe“ ausprobieren
- Erfolgswirksame und entlastende Kommunikation an eigenen Praxisbeispielen erarbeiten

Preisliste

Preis pro Person – 1-Tagesseminar	189€
Preis pro Person – 2-Tagesseminar	169€
Coaching im Anschluss an ein Seminar	170€/h
Beratung zu strategischen Themen	200€/h
Vorträge bis 3 Stunden	600€
Videoerstellung, mehrere Sprachen möglich (Lernvideo, Erklärvideo, Onboarding etc.)	nach Aufwand
Fahrtkosten	0,36€/km

Im Preis enthalten sind die Seminarunterlagen in digitaler Form (PDF) und eine Teilnahmebescheinigung (bei Seminaren).

Für die Entwicklung von sehr individuellen Seminaren (Unikat) berechnen wir eine Vorbereitungspauschale von 400€.

Die Übernachtungs- und Verpflegungskosten trägt der Auftraggeber.

Weitere Leistungen auf Anfrage.

Alle genannten Preise verstehen sich zuzüglich 19% MwSt.

Online-Seminare

Alle Seminare und Coachings sind auch online und mit professioneller Technik umsetzbar.



Folgen Sie uns für weitere
Tipps gerne auf YouTube:



Nehmen Sie Kontakt auf

Es gibt so viele verschiedene Möglichkeiten, Ihre MitarbeiterInnen zu unterstützen und ein Seminar zu gestalten. Diese Mappe bildet nur einen sehr ausgewählten Teil unseres Portfolios ab.

Wir sprechen gerne über Ihre Bedürfnisse und designen ein passendes Seminar für Sie.

info@guido-kattwinkel.de
+49 231 546 25 444

