



Chmielewski Communication & Coaching

Nie wieder Angst vorm Präsentieren!

Wie Sie Ihre Fähigkeiten gekonnt in Szene
setzen, Freude am Präsentieren gewinnen und
diese auch ausstrahlen.





Im Anfang war das Wort

Und das Wort will uns beim Präsentieren manchmal einfach nicht so flüssig über die Lippen kommen. Dann werden wir nervös, setzen uns unter Druck und katapultieren uns selber in den Zustand der Angst vor dem Präsentieren hinein. Sind die Gedanken erstmal blockiert, ist es gar nicht so leicht, sich wieder locker zu machen. Und noch schlimmer: Vor dem nächsten Mal haben wir noch mehr Angst. Da wir alle ständig präsentieren müssen - auch wenn es nicht immer eine offizielle Präsentation ist, sondern vielleicht „nur“ ein Kundengespräch oder ein Gespräch mit dem Chef - lohnt es sich, unsere Fähigkeiten in diesem Bereich auszubauen und zu professionalisieren.

Jeder Mensch kann präsentieren

Jeder Mensch ist ein Künstler! Mit diesem inzwischen berühmten Satz hat Joseph Beuys ausgedrückt, dass in jedem Menschen künstlerisches Potenzial steckt. Nur wird es eben häufig nicht verwirklicht.

Genauso ist es mit dem Präsentieren: Jeder Mensch kann präsentieren. Aber viele haben Ihre Freude und Ihren Spaß daran noch nicht entdeckt. Und darum geht es doch: Wir wollen Spaß am Präsentieren!



Wie meine Trainings aufgebaut sind

Meine Trainings basieren darauf, dass Präsentieren Spaß macht. Und das fängt bei mir schon bei den Trainings an: Sie dürfen sich auf interessante Lernmethoden verlassen. Die Trainings setzen sich aus drei Bereichen zusammen:

- inhaltliche Aufbereitung
- Mimik und Körpersprache
- Mentales Training

Inhalt

Es führt kein Weg daran vorbei: Den Inhalt muss man "aus dem Effeff" beherrschen. Er muss vollständig vorliegen, gut strukturiert und argumentativ untermauert sein. Und: Er muss sich am Publikum orientieren. Je nach Publikum sind die Akzente anders zu setzen, die Aussagen zu pointieren.

Dann beginnt der Prozess des Übens: so lange, bis der Präsentierende nachts aus dem Schlaf gerissen werden und seine Präsentation halten kann, ohne zu stocken. Viele Ängste vor dem Präsentieren verschwinden schon nach dieser intensiven Phase des Übens. Kaum etwas gibt so viel Selbstvertrauen wie das vollkommene Beherrschen des Inhalts.

Auch um die passende Visualisierung geht es in diesem Teil des Trainings. Auch sie orientiert sich vor allem am Publikum. Wie witzig kann ich sein, wie seriös muss ich wirken, was ist der Standard in einem Unternehmen, und wage ich es, mich von diesem Standard zu entfernen? All das sind Fragen, die in diesen Teil gehören.



Ein Pokerface ist kein Zeichen für Professionalität

Mimik und Körpersprache sind für die Wirkung einer Präsentation von ungeheurer Bedeutung. Sich ihrer bewusst zu werden, sie zu entwickeln, zu üben und auch gezielt einzusetzen, lohnt sich wirklich.

Mein Credo: Es muss zum Menschen passen. Glaubwürdigkeit und kontrollierte Authentizität sind hier das Maß der Dinge. Mein besonderes Augenmerk gilt:

- der Stimme – eine schön modulierte Stimme ist eine Wohltat
- der Atmung – die ruhige Atmung und vor allem das Ausatmen sind die halbe Miete
- dem Gesichtsausdruck – er darf freundlich sein
- dem Blickkontakt – je ein Gedanke zu einem Blickkontakt, dann zum nächsten Zuhörer wechseln
- den Gesten – es darf durchaus ein bisschen mehr sein
- der Haltung – aufrecht und gerade
- dem Stand – ruhig und fest

In meinen Trainings nehmen wir Kurzpräsentationen mit der Kamera auf und reflektieren die Wirkung im Nachhinein. Und dann geht 's nochmal von vorne los.

Mentales Training

Sitzt der Inhalt und stimmen Mimik und Körpersprache, kann es manchmal trotzdem sein, dass es scheint, man bekomme die Angst vor einer Präsentation einfach nicht in den Griff.

Dazu eine gute Nachricht: Gewöhnen Sie sich an, Lampenfieber als einen normalen Zustand anzusehen; einen Zustand, der Sie besonders wachsam, besonders aufmerksam und energiegeladen macht. Wer überhaupt kein Lampenfieber hat, dem fehlt die notwendige innere Spannung, die einen wirklich guten Redner ausmacht.

Dennoch kann es so sein, dass tief verwurzelte negative Glaubenssätze und ein schlechtes Selbstbild bei der Entfaltung zu einem guten Redner hinderlich sind. Manchmal sind sie einem bewusst, manchmal kommt man erst nach einigen Umwegen darauf.

In diesem Teil meines Trainings arbeite ich in Einzelcoachings. Dabei geht es mir darum, hinderliche Glaubenssätze durch förderliche zu ersetzen. Das Ziel ist, vorhandene Ressourcen bewusst zu machen, in die Präsentationssituation zu übertragen und zu verankern. Diese individuelle, auf NLP (Neuro-linguistisches Programmieren) basierende Arbeit, macht sehr viel Spaß und führt zu ganz wunderbaren Erfolgen.



Meine Trainingsformate

Meine Trainings finden berufsbegleitend statt. Einzeltrainings und –coachings finden in der Regel am späten Nachmittag statt. Seminare und Halb- bzw. Ganztagestrainings am Sonnabend oder Sonntag.

Einzeltrainings und Einzelcoachings:

- Beginn in der Regel mit 6 Zeitstunden; aufgeteilt in vier Termine à 1,5 Stunden
- Intensives Training und Feedback
- Ideensammlung für den Inhalt der Präsentation
- Auf Wunsch erstelle ich den Redetext
- je nach Bedarf Verlängerung
- je nach Wunsch: Aufzeichnung mit der Kamera
- zum Abschluss: Ergebnisbericht

Schnupperseminar in der Gruppe:

- zweistündiges Seminar mit bis zu vier Teilnehmern
- Input zum Thema
- Ein Durchlauf einer 3-Minuten Präsentation pro Teilnehmer
- Feedback und erneuter Durchlauf
- Abschlussgespräch und Empfehlung

Halbtagestraining in der Gruppe:

- Vierstündiges Seminar mit vier bis acht Teilnehmern
- Input zum Thema Präsentation
- Ausarbeiten einer 5-Minuten Präsentation mit inhaltlichem Input zu Struktur und Aufbau
- 2 Durchläufe pro Teilnehmer mit Kameraaufzeichnung
- Input zum Thema Visualisierung
- Abschlussfeedback und Empfehlung

Ganztagestraining in der Gruppe:

- Achtstündiges Seminar mit vier bis acht Teilnehmern
- Input zum Thema Präsentation
- Ausarbeiten einer 10-Minuten Präsentation mit inhaltlichem Input zu Struktur und Aufbau; Verwendung von mindmaps
- Input zum Thema Visualisierung
- 4 Durchläufe pro Teilnehmer mit Kameraaufzeichnung, davon einer mit gezielten Störungen
- Zwischen den Durchläufen: Feedback, Reflexion und weiterer Input
- Abschlussfeedback und Empfehlung



2-Tagestraining in der Gruppe, mit Schwerpunkt Krisenkommunikation:

2 Tage à acht Stunden mit vier bis acht Teilnehmern

Tag 1:

- Input zum Thema Präsentation
- Ausarbeiten einer 10-Minuten Präsentation mit inhaltlichem Input zu Struktur und Aufbau; Verwendung von mindmaps
- Input zum Thema Visualisierung
- 4 Durchläufe pro Teilnehmer mit Kameraaufzeichnung, davon einer mit gezielten Störungen
- Zwischen den Durchläufen: Feedback, Reflexion und weiterer Input

Tag 2:

- Input zum Thema Präsentation von konfliktgeladenen Themen und Krisen
- Ausarbeiten einer 3-Minuten Präsentation jedes Teilnehmers zu einem vorgegebenen Krisenfall
- 2 Durchläufe pro Teilnehmer mit Kameraaufzeichnung
- Feedback und zusätzlicher Input zum Thema Krisenkommunikation
- Ausarbeiten einer 5-Minuten Präsentation jedes Teilnehmers zu einem vorgegebenen Krisenfall
- 2 Durchläufe mit Kameraaufzeichnung unter gezielten Störungen und Interventionen der Teilnehmenden
- Abschlussgespräch, Reflexion und Empfehlungen

Preise erfragen Sie bitte direkt bei mir: info@sabinechmielewski.com





Wer ich bin:

Ich bin zertifizierte Trainerin, zertifizierter Coach nach dem DVNLP (Dachverband Neurolinguistisches Programmieren), zertifizierter Full Human Potential Master Coach, NLP Master und NLP Practitioner. Ich habe einen Magister Artium in Amerikanistik, Anglistik und Philosophie. Über zwanzig Jahre war ich in internationalen Unternehmen in leitenden Positionen in der Unternehmenskommunikation tätig, dabei am längsten in der chemischen Industrie, in der ich intensive Erfahrungen mit dem Thema Krisenkommunikation sammeln durfte.

Kontakt:

3C Chmielewski Communication & Coaching

Sabine Chmielewski

Hindenburgstrasse 17 a

DE 31542 Bad Nenndorf

Telefon: 0049 (0) 173 6 46 14 76

Mail: info@sabinechmielewski.com

Web: www.sabinechmielewski.com

Fb: <https://www.facebook.com/SabineChmielewsk.biz?ref=hl>