

Wirkungsvolle Präsentation

Soft-Skill-Training für den Berufsnachwuchs

27.10. bis 28.10.2014, Düsseldorf

Referent:

Dr. Erwin Hoffmann, Grevenbroich

Ziele und Methoden

(Angehende) Berufsträger müssen ihre Arbeitsergebnisse oder ihre Dienstleistungen oft unterschiedlichen Menschen und Gremien gegenüber präsentieren. Mit Präsentationen sollen Ziele erreicht werden. Es geht also darum, die Präsentation nicht nur als Informationsinstrument zu nutzen, sondern einen Spannungsbogen und eine passende Überzeugungsstruktur zu finden, von der sich die Zuhörer fesseln lassen. Neben der fachlichen Qualität soll eine Präsentation immer auch einen gewissen Unterhaltungswert besitzen, damit die Zuhörer diese als rund und gelungen wahrnehmen.

Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmern das nötige Wissen zu vermitteln, um selbständig überzeugende Präsentationen für unterschiedliche Adressaten vorbereiten, durchführen und nachbereiten zu können. Hierzu werden Präsentationsübungen durchgeführt, um Teilaspekte von Präsentationen über die Übung noch stärker zu verinnerlichen und Routine im Präsentieren zu bekommen.

Bei der angebotenen Schulung handelt es sich um ein intensives Training. Die Methodik des Trainings ist dann vorteilhaft, wenn nicht der Wissenstransfer, sondern die Stärkung persönlicher Kompetenzen im Zentrum stehen soll. Aufgrund der kleinen Gruppe von max. 12 Teilnehmern ist eine individuelle Förderung sehr gut möglich.

Zielgruppe

Die Veranstaltung richtet sich an den Berufsnachwuchs, vom Berufseinsteiger bis zum angehenden Wirtschaftsprüfer.

Trainer

Dr. Erwin Hoffmann, Autor des Buches „Erfolgsfaktor Soft Skills - Was Wirtschaftsprüfer aus der Sozialpsychologie lernen können“ (IDW Verlag 2013), hatte neben seiner langjährigen Tätigkeit als leitender Personalentwickler einer großen mittelständischen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Lehraufträge zu Management- und Kommunikationsthemen an verschiedenen deutschen Hochschulen inne. Seit April 2014 ist er als Dozent an der Hochschule Fresenius in Düsseldorf tätig.

Inhalte

- Warum überhaupt präsentieren?
- Unterschied von Informations- und Argumentationsstruktur
- Mit der Präsentation Ideen verkaufen
- Was ist vorzubereiten? An was zu denken ist; was zu tun ist....
- Den Zuhörer erreichen: Wer sitzt vor mir, und wie muss ich entsprechend präsentieren?
- Der Leitfaden: die Struktur der Präsentation
- Wie soll ich beginnen? – Der Einstieg!
- Die Gestaltung der Fragerunde
- Stimme, Körpersprache und Auftreten
- Rhetorik und Argumentationsführung
- Der „Knüller“ zum Schluss!?
- Die Arbeit mit Medien und mit Visualisierungen
- Umgang mit "schwierigen Teilnehmern"
- Wie gut war ich?
- Sich selbst präsentieren: Der „Elevator Pitch“ als „dreidimensionale Visitenkarte“

Anmeldung

Wirkungsvolle Präsentation

Soft-Skill-Training für den Berufsnachwuchs

27. bis 28. Oktober 2014, Düsseldorf

Teilnehmer:

Rechnungsempfänger (falls abweichend):

Name, Vorname

Praxis/Gesellschaft

Berufsbezeichnung

Praxis/Gesellschaft

Straße

Straße

Ort

Ort

E-Mail

Mitgliedsnummer IDW/DBV: _____

Mit den nachfolgend abgedruckten Teilnahmebedingungen bin ich einverstanden.

Datum

Stempel/Unterschrift

- Termin:** 27. bis 28.10.2014 (2 Tage)
- Seminarort:** **FFFZ-Tagungshaus der evangelischen Kirche im Rheinland e.V.**,
Kaiserswerther Str. 450, 40474 Düsseldorf, Telefon: 0211/4580-0;
Telefax: 0211/4580-100
Zimmerpreis: EUR 85,00 inkl. Frühstück, abrufbar bis zum 02.10.2014
- Seminarzeit:** 9.00 Uhr bis 17.30 Uhr
- Zimmerreservierung:** Für unsere Seminarteilnehmer steht im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Die Zimmer können unter dem Stichwort *IDW Akademie Soft Skill* abgerufen werden. Eine Vorlage für die Kostenübernahmeerklärung zum Ausfüllen am PC ist online unter den Dokumenten der Veranstaltung verfügbar.
- Teilnahmebedingungen:**
- Anmeldung/
Anmeldebestätigung:** Die Anmeldung muss **schriftlich** erfolgen. Mit der Anmeldung werden die Teilnahmebedingungen anerkannt. Über die Berücksichtigung der Anmeldung entscheidet die Reihenfolge des Eingangs. Sie erhalten eine Bestätigung, mit der die Anmeldung verbindlich wird. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.
- Teilnahmegebühr:** EUR 680,00 + 19% MwSt. (EUR 129,20) = **EUR 809,20**.
(einschl. Unterlagen, Pausengetränke und Mittagessen).
Den Betrag bitten wir nach Erhalt der Rechnung zu überweisen.
- Anmeldeschluss:** 20.10.2014
- Rücktritt:** Ein Rücktritt muss **schriftlich** erfolgen und ist bis zum Anmeldeschluss kostenfrei, danach fällt eine Bearbeitungsgebühr von EUR 120,00 an. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers durch eine Ersatzperson ist möglich. Bei **Nichterscheinen** zur Veranstaltung **ohne schriftlichen Rücktritt** ist die **gesamte Teilnahmegebühr** zu zahlen.

Die IDW Akademie behält sich Änderungen der Seminare vor, insbesondere bei Ausfall von Referenten. Wir bitten insoweit um Verständnis.
- Seminarunterlagen:** Die Seminarunterlagen werden zu Beginn der Veranstaltung ausgegeben.
- Teilnahmebescheinigung:** Die Teilnehmer erhalten eine Teilnahmebescheinigung.