



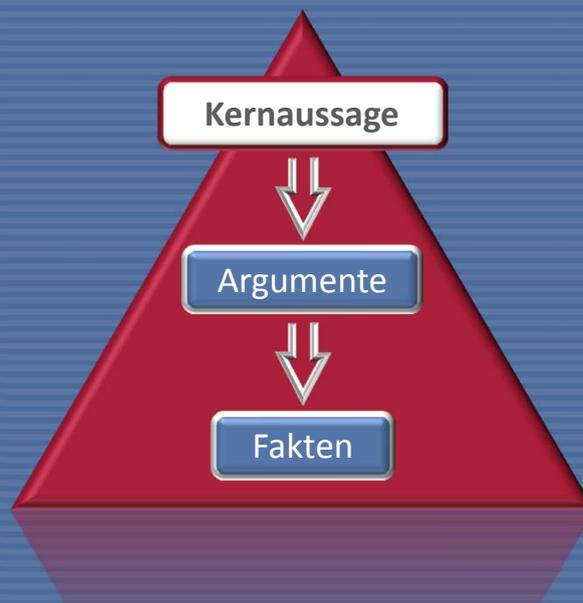
R·M·C

RAHE MANAGEMENT CONSULTANTS
PERSONAL- & MANAGEMENTBERATUNG

Ganzheitlich. Authentisch. Anders.

•• Das Prinzip der Pyramidalen Kommunikation Informationen strukturiert und empfängerorientiert präsentieren

- 1-Tages Inhouse Seminar -

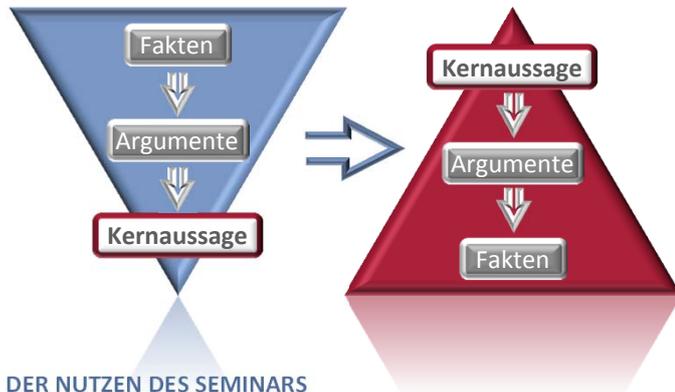


•• Das Prinzip der Pyramidalen Kommunikation

Informationen strukturiert und empfängerorientiert präsentieren

DAS PYRAMIDALE PRINZIP

Das pyramidale Prinzip geht auf Barbara Minto zurück. Barbara Minto erlangte ihren MBA an der Harvard Business School und arbeitete als Beraterin bei McKinsey. Aus ihrer Arbeit heraus entwickelte sie das pyramidale Prinzip, mit dem es möglich ist, Ideen, Vorschläge und komplexe Zusammenhänge klar und nachvollziehbar zu strukturieren.



DER NUTZEN DES SEMINARS

Im heutigen Geschäftsleben sind überzeugende und wirkungsvolle Präsentationen wichtig für den Unternehmenserfolg. Präsentationen sollen zielgerichtet informieren, beraten, verkaufen oder Entscheidungen herbeiführen. Für Unternehmensberater sind sie zunehmend ein entscheidendes Aushängeschild für die Qualität der Beratung.

In der Praxis erfüllen viele Präsentationen diesen Zweck nicht – sie sind zu lang, überfüllt, unstrukturiert, nicht zielorientiert, nicht relevant und gehen am Empfänger vorbei („Death by Power Point“).

Um zielgerichtet, effektiv und empfängerorientiert zu kommunizieren und zu präsentieren, sind aus der Flut der Informationen die relevanten Informationen herauszuarbeiten, zu bewerten und fokussiert aufzubereiten.

Die zu diesem Zweck entwickelte Struktur der pyramidalen Präsentationstechnik ermöglicht Entscheidern, auf Basis logischer, empfängerorientiert aufbereiteter Informationen und Kernaussagen, fundierte Entscheidungen zu treffen.

Die Textelemente zeichnen sich durch eine kurze und prägnante Sprache aus. Aussagen werden durch überzeugende und schlanke Grafiken und Schaubilder unterstützt.

Heute wird diese Form der strukturierten Aufbereitung von Informationen in erfolgreichen Unternehmensberatungen, Universitäten und zahlreichen DAX-Konzernen genutzt, um immer komplexer werdende Informationen einfach, klar und effektiv zu kommunizieren.

In einem 1-tägigen Grundlagen-Seminar wird das pyramidale Prinzip theoretisch erläutert und anhand von zahlreichen Übungen praktisch angewendet.

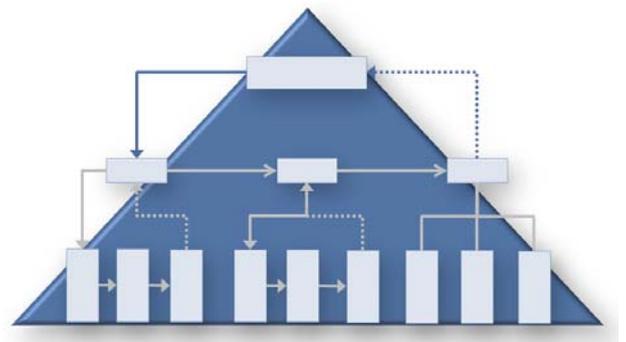
ZIEL DES SEMINARS

Die Teilnehmer sind in der Lage, klare Strukturen für Präsentationen zu entwickeln und den relevanten Informationsbedarf ihrer Empfänger zu berücksichtigen. Sie lernen typische Argumentationslinien kennen und erfahren, wie man effektiv visualisiert. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, auf Wunsch Themen der Teilnehmer aus ihrer Praxis zu diskutieren und gemeinsam Optimierungsmöglichkeiten zu erarbeiten.

SEMINARINHALT

Vom klassischen zum pyramidalen Aufbau

- Grundlagen der pyramidalen Kommunikation
 - Strukturierung von Themen und komplexen Problemstellungen
 - Empfängeranalyse
 - Planung und Gliederung von Präsentationen (Storylining)
 - Herausarbeitung relevanter Argumente und Formulierungen
 - Definition von Zielen
- Umsetzung des pyramidalen Prinzips
 - Strukturierung nach dem GÜTE-System
 - Definition und Formulierung von Kernbotschaften, Hauptthesen und Empfehlungen
 - Zielorientierte Entwicklung von Argumentationsstrategien: Die Anwendungen für Logische Gruppen und Logische Ketten
- Professioneller Einsatz von Business-Grafiken und Schaubildern - ein Bild sagt mehr als tausend Worte
- Von der Gliederung zur Präsentation



ZIELGRUPPE

Consultants, Projektleiter, Projektmitarbeiter und Führungskräfte, die Ergebnisse, Informationen oder Entscheidungsvorlagen professionell optimieren und überzeugend präsentieren wollen

Erfahrung im Texten und Präsentieren wie auch im Umgang mit den dafür gängigen Tools werden vorausgesetzt.

FÜR WEITERE INFORMATIONEN ODER SEMINARBUCHUNG:

Telefon: +49 2361 94337-90
 E-Mail: office@rahe-consultants.com
www.rahe-consultants.com



R·M·C
 RAHE MANAGEMENT CONSULTANTS
 PERSONAL- & MANAGEMENTBERATUNG