

Seminare / Workshops



R·M·C

RAHE MANAGEMENT CONSULTANTS
PERSONAL- & MANAGEMENTBERATUNG

» Das Prinzip der Pyramidalen Kommunikation

Informationen strukturiert und empfängerorientiert präsentieren

PYRAMIDALE KOMMUNIKATION IM ÜBERBLICK

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.

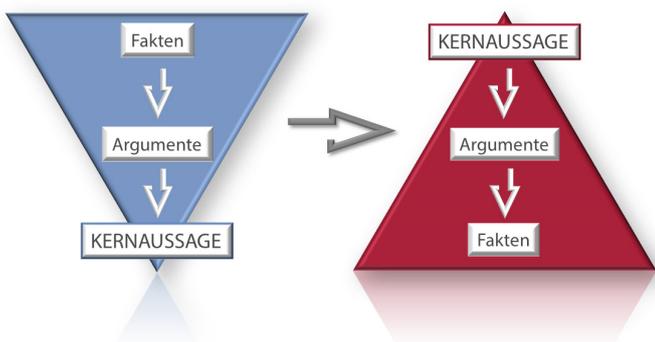
In der Praxis erfüllen viele Präsentationen diesen Zweck nicht - sie sind zu lang, überfüllt, unstrukturiert, nicht zielorientiert, nicht relevant und gehen am Empfänger vorbei („Death by Power Point“).

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.

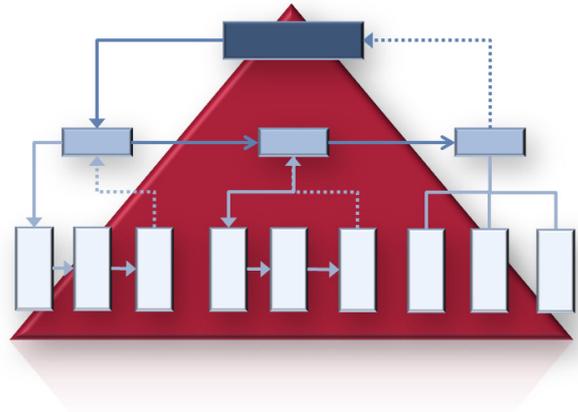
Die zu diesem Zweck entwickelte Struktur der pyramidalen Präsentationstechnik ermöglicht Entscheidern, auf Basis logischer, empfängerorientiert aufbereiteter Informationen und Kernaussagen, fundierte Entscheidungen zu treffen. Die Textelemente zeichnen sich durch eine kurze und prägnante Sprache aus. Aussagen werden durch überzeugende und schlanke Grafiken und Schaubilder unterstützt.

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.



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.



ZIEL DES SEMINARS

Bringen Sie Ihre Präsentationen / Angebote / Pitches / Entscheidungsvorlagen etc. auf den Punkt!

Die Teilnehmer lernen, 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.

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. Die optimale Teilnehmerzahl liegt zwischen 8 und 12 Teilnehmern.

