

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.

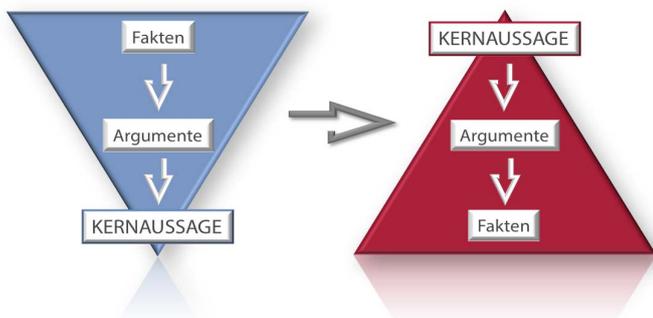
In der Praxis erfüllen viele Präsentationen diesen Zweck nicht - sie sind zu lang, überfüllt, unstrukturiert, nicht zielorientiert, nicht relevant und gehen am Empfänger vorbei („Death by Power Point“).

Bei der pyramidalen Kommunikation stehen die Ergebnisse im Vordergrund. 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 praxisnah 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.

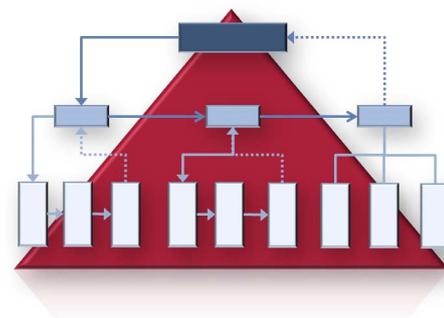
ZIELGRUPPE

Consultants, Inhouse-Berater, Projektleiter, Controller, Projektmitarbeiter, Vorstandsassistenzen und Führungskräfte, die Ergebnisse, Informationen oder Entscheidungsvorlagen professionell optimieren und überzeugend präsentieren wollen.

SEMINARINHALT

Vom klassischen zum pyramidalen Aufbau

- Grundlagen der Pyramidalen Kommunikation
 - Strukturierung von Themen und komplexen Problemstellungen
 - Empfängeranalyse
 - Planung und Gliederung von Präsentationen
 - Arbeiten mit Action Titeln
 - Herausarbeitung relevanter Argumente und Formulierungen
 - Definition von Zielen
- Umsetzung des pyramidalen Prinzips
 - Definition und Formulierung von Kernbotschaften, Hauptthesen und Empfehlungen
 - Zielorientierte Entwicklung von Argumentationsstrategien
 - Einsatz und Anwendung von Logischen Gruppen
 - Einsatz und Anwendung von Logische Ketten
 - Einsatz und Anwendung von Mischformen
 - Strukturierung nach dem GÜTE/MECE-System
- Professioneller Einsatz von Business-Grafiken und Schaubildern - ein Bild sagt mehr als tausend Worte
- Von der Gliederung zur Präsentation





Referent: Carsten Rahe

Inhaber Rahe Management Consultants

Mehr als 15 Jahre internationale Führungserfahrung im Management deutscher und internationaler börsennotierter Konzerne in den Bereichen Human Resources, Corporate Development & Strategy sowie Sanierungs- & Restrukturierungsmanagement

Präsentieren Sie strukturiert, schlüssig und auf den Punkt:

- Entscheidungs- und Beschlussvorlagen
- Vorstandspräsentationen
- Business Reviews und Summaries
- Reports für Geschäftsführung und Aufsichtsrat
- Statusberichte, Projektsachstände
- Kunden- und Verkaufs-Präsentationen
- Finanzberichte, Berichtswesen
- Protokolle und Sitzungs-Unterlagen
- E-Mails

TERMINE 2016

1-tägiges Grundlagen-Seminar (595,- EUR zzgl. MwSt.)

17.06.2016

18.11.2016

2-tägiges Intensiv-Seminar (1.145,- EUR zzgl. MwSt.)

15./16.09.2016

SEMINARZEITEN

09:00 - 17:00 Uhr

VERANSTALTUNGSORT

TOP Tagungszentrum Dortmund (REFA Group)
Emil-Figge-Straße 43
44227 Dortmund

1-tägiges Grundlagen-Seminar sowie **2-tägiges Intensiv-Seminar**

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

Im **2-tägigen Intensiv-Seminar** wird das pyramidale Prinzip theoretisch erläutert und anhand von zahlreichen Übungen praktisch angewendet. Am 2. Tag werden das pyramidale Prinzip und die Übertragung des pyramidalen Denkmusters auf die Präsentationsstruktur durch zusätzliche Übungen intensiv und praxisnah erarbeitet und vertieft.

ANMELDUNG Hiermit melde ich mich verbindlich zu oben angekreuztem Seminar an.

Teilnehmer (Vor- und Zuname)

Position / Beruf

Firma (Rechnungsadresse)

Straße

PLZ / Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Anmeldung:

 E-Mail: office@rahe-consultants.com

 - Formular

Unsere AGB finden Sie unter www.rahe-consultants.com/seminare

Das Tagungszentrum befindet sich direkt neben dem TRYP-Hotel Dortmund, weitere Hotels in der Nähe.



R·M·C

RAHE MANAGEMENT CONSULTANTS
PERSONAL- & MANAGEMENTBERATUNG