

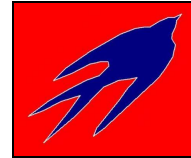
## Check - Liste: Vorführung

Leitfaden und Infos über Präsentationen

Herausgeber: **R. N.-Kuhlmann**

Erste Bearbeitung: Januar 1999

Letzte Bearbeitung: Juni 2017



# Check-Liste: Vorführung

## Inhalt

[Hauptzwecke einer Produktvorführung](#)

[Checkliste Vorführungsmöglichkeiten](#)

[Regeln für eine gute Vorführung](#)

[Gestaltungsprinzipien der Kommunikationsmittel](#)

[Gestaltungsprinzipien der Vortragstechnik](#)

[Farbe von Bildsymbolen](#)

[Daran denken!](#)

[Mit den besten Empfehlungen von](#)

---

## Copyright

Dieses Dokument ist Eigentum von Ruy Kuhlmann.

Es darf auch ohne meiner Genehmigung vervielfältigt und auch dritten Personen zugänglich gemacht werden unter der Voraussetzung, dass „TST / Ruy Kuhlmann“ als Autor erwähnt wird.

Kontakt über meine Homepage: <http://www.ruynk.de>

---

## Hauptzwecke einer Produktvorführung

- Vertrauen fördern
- Überzeugung herbeiführen durch persönliche Anschauung
- Gewinneinsichten und Besitzwünsche wachrufen
- Selbsthandhabung herbeiführen.

## Checkliste Vorföhrmöglichkeiten

- Produkt selbst
- Schnittmodelle / mikroskopische Aufnahmen
- Demonstration des Gelieferten bei anderen begeisterten Kunden
- Einladung zu Messen
- Muster / Proben
- Anbieten von Probelieferungen, damit Leistung getestet werden kann
- Vorführung einzelner Abläufe
- Funktionsmuster (Simulatoren)
- Datenblätter und technische Spezifikationen sowie Pläne
- Spezialprospekte
- Fotos
- Kurven / Diagramme / Schemata
- Hellraumprojektoren / Flip-Chart
- Wirtschaftlichkeits-Rechnungen
- Vorteil/Nachteil-Bilanz
- Referenzlisten / Referenzen aus den gleichen Verwendungsgebiet
- Prüfberichte / Bestätigungsschreiben
- Dias / Videopräsentationen / Filme
- Organigramm / Skizze Konzernorganisation
- Aufstellung der Serviceleistungen / Netz der Servicestationen im Land
- Liste der Vertretungen mit Service
- Liste über zuständigkeiten in der Firma

## Regeln für eine gute Vorführung

- Ruhiger Ort und Zeitpunkt wählen (keine Störungen!)
- Klar am Anfang sagen, wie viel Zeit die Vorführung braucht, und was sie vom Zuhörer/Kunden erwarten.
- Nach Möglichkeit, die Vorteile mit 1.,2.,3 Ansprechen (magischer Dreiklang)
- Kunden sollen alles sehen können, im Sitzen
- Logisch aufbauen
- **ROTER FADEN**
- Sicheres, bestimmtes Auftreten (was tut meine Ware für den Kunden?)
- Nutzen betonen für den Kunden
- Artikel wertbewusst präsentieren
- Deutlich sprechen; nicht zu schnell, nicht zu langsam
- wenig sprechen, dafür umsomehr zeigen ... und fragen
- Schwerpunkte setzen, Schlüsselpunkte herausheben
- Anschaulichkeit durch Vergleiche und Beispiele
- Reaktionen beobachten (auch provozieren)
- Komplizierte Zusammenhänge mehrmals erläutern oder demonstrieren
- Nicht nur technische, sondern auch wirtschaftliche Anwendungsvarianten einbeziehen
- Fragetechnik nutzen, um Zuschauenden zu aktivieren
- Kontrollfragen, ob Erklärungen verstanden wurden und Zuhörer/Kunde unsere Argumente akzeptiert.
- Kunde selbst probieren lassen
- Loben, wenn er es gut macht
- Humor nicht vergessen!!
- Nie theoretisieren, sondern anwendungsbezogen vorführen
- Konkurrenz nicht selbst erwähnen (sonst "hätte" man 'Angst" vor der Konkurrenz)
- Individuellen Verhältnisse des Kunden berücksichtigen
- Gespräch leiten
- Am Schluss eine Zusammenfassung und nach Möglichkeit Kundenfragen beantworten
- ...und Gesprächsrunde einleiten.

**Zweck der Präsentationstechniken:** Übermittlung einer projektbezogenen Botschaft.

## Gestaltungsprinzipien der Kommunikationsmitteln

Präsentationstechniken verwenden Kommunikationsmittel, die nach bestimmten Prinzipien gestaltet werden können.

**Prinzip der Partnerbezogenheit:** Die "Verpackung" der Botschaft soll an die Wahrnehmungs- und Verarbeitungsgewohnheiten des Empfängers angepasst sein, um die Verständlichkeit zu unterstützen. Dimensionen der Verständlichkeit sind

- Struktur,
- Einfachheit,
- Prägnanz und
- zusätzliche Stimulanz

**Prinzip der Neuheit:** Die Botschaft soll für den Empfänger einen Neuheitswert besitzen. Ist kein Neuheitswert vorhanden, wendet der Empfänger seine Aufmerksamkeit von der Botschaft ab und blockiert die weitere inhaltliche Aufnahme.

## Gestaltungsprinzipien der Vortragstechnik

Der Vortrag ist das wichtigste Mittel zur Präsentation.

### Gestaltungsprinzipien zur Planung und Durchführung eines Vortrages sind

- Präsentationsziel festlegen
- Zusammensetzung des Teilnehmerskreises feststellen
- Raumsituation feststellen
- Struktur der Präsentation festlegen: Strukturellen Leitfaden mit Einleitung, Hauptteil und Schlussdiskussion entwickeln.
- Stoff sammeln und auswählen
- Zeitablauf detailliert planen
- Präsentationsraum vorbereiten:
- Visualisierungsmedien und visuelle Kommunikationsmittel aufbauen und testen
- "Stolperfallen" vermeiden
- physische Kommunikationsbarrieren (z.B. Tischbarrieren zwischen Sender und Empfänger) vermeiden

- Sichtbarkeit der Kommunikationsmittel aus allen Blickwinkel prüfen
- Probelauf durchführen und ggf. korrigieren
- Teilnehmer begrüßen und aufnahmebereit machen ("Anwärmen"!)
- Präsentationsziel erklären und visuell dokumentieren (Visualisierung während des Vortrages sichtbar halten)
- Verhaltensregeln vereinbaren
- Präsentationsinhalt darstellen. Dabei Grundsätze beachten:
- Vortrag unter Verwendung des strukturellen Leitfadens frei sprechend halten, eventuell die anleitenden Sätze vorformulieren
- während des Vortrages Augenkontakt zu den Empfängern suchen, die Fixierung einzelner Personen durch Augenkontakt von bis zu 1,5 sek. Dauer erhöht deren Aufmerksamkeit.
- die wichtigsten Botschaften durch Visualisierung unterstützen; der verbale Vortrag soll im Vordergrund bleiben; daher sind Ablenkungswirkungen durch übertriebenen auffällig gestaltete visuelle Kommunikationsmittel zu vermeiden
- Gestik, Mimik, und Körpersprache an die Präsentationssituation anpassen und bewusst zur Erreichung des Präsentationsziels einsetzen, die Vorderseite des Körpers offen dem Empfänger zuwenden
- Sprachmelodie und Sprachrhythmus dynamisch einsetzen
- optimale Sprachgeschwindigkeit (rund 100 bis 120 Wörter pro Minute) verwenden; diese relativ niedrige Sprachgeschwindigkeit unterstützt die Technik des "Sprachdenkens", das heißt des Weiterdenkens des Satzes während des Sprechens
- positive Ausdruckweise bevorzugen
- Teilnehmer im Dialog mit Aufgaben beschäftigen
- durch "Lampenfieber" verursachte Denkblockaden durch Orientierung am strukturellen Leitfaden überspielen, ggf. neu beginnen
- bei Zeitdruck strukturellen Leitfaden verfolgen, dabei die Tiefe der Darstellung reduzieren
- bei der Schlussdiskussion die Teilnehmer zu Stellungnahmen, Entscheidungen und Rückkopplungen auffordern
- die Ergebnisse in positiver Form zusammenfassen.

## Farbe von Bildsymbolen

Farbe	Wirkung	Assoziation
Gelb	Hell	Heiter, freudig
Orange	Warm	Froh, festlich, anreizend
Rot	Aktiv	Stark, laut, aufreizend
Violett	Dunkel	Würdevoll, stattlich
Blau	Kalt	Stabil, treu, angenehm

Grün	Passiv	Ruhig, natürlich, gelassen
------	--------	----------------------------

## Daran denken!

**Vorführen** ist nicht gleich **Schulung**.

## Niemals sollte eine Vorfuehrung schulen!

## Mit den besten Empfehlungen von

### Unternehmen

- **AMTRS** Systemanalyse – Ruy Kuhlmann
- **"ruynk" Projektkoordination** – R. C. N.-Kuhlmann Projektmanager
- **IT-Wissen "Ryusui"** - Kurse und Seminare
- **TST Tsubame Software Tools** - Business Support Software Solutions

### URLs:

- [www.amtrs.de](http://www.amtrs.de) ---> AMTRS: Analysieren, Modellieren, Trainieren, Reorganisieren, Systematisieren
- [www.ruynk.com](http://www.ruynk.com) ---> Projektmanagement, Projektkoordination, FlePA
- [www.ruynk.de](http://www.ruynk.de) ---> Private Homepage
- [www.ryusui.de](http://www.ryusui.de) ---> IT-Wissen – Kurse und Seminare
- [www.tsubame.de](http://www.tsubame.de) ---> Business Support Software Solutions

### Blogs:

- [RUYNK: Über Projektmanagement und FlePA](#)
- [Tsubame SW: Über SW-Entwicklung](#)