

Hallo, mein Name ist Oliver, und ich möchte Ihnen ein wenig darüber erzählen, wie man erfolgreiche Geschäftspräsentationen macht, und einen Blick auf die kulturellen Unterschiede werfen.

Mit dabei ist heute Bridget. Hallo!

Bridget:

Hallo Oliver! Tolles Thema!

Oliver:

Ich danke dir vielmals. Der Hauptzweck einer mündlichen Präsentation ist es, das Thema in einer organisierten, prägnanten und effektiven Weise vor einem Live-Publikum zu präsentieren. Vielleicht wollen Sie ein Produkt an potentielle Käufer oder Investoren verkaufen, vielleicht wollen Sie Mitarbeiter oder Chefs überzeugen, oder Sie wollen die Leute einfach über den Status quo eines Projekts informieren.

Unabhängig davon, was der Zweck Ihrer Präsentation ist, sollten die folgenden Aspekte berücksichtigt werden:

- Seien Sie sich über Ihr Ziel im Klaren und passen Sie den Umfang an!
- Vorbereitung (Publikum, Ort, Ausrüstung und wie lange sollte es dauern)
- Struktur (formell oder zwanglos)
- Wählen Sie die Visuals, Grafiken, Videos usw. aus. Multimedia schlägt statische Präsentationen!
- Legen Sie die Regeln für die Präsentationen fest (nehmen Sie während Ihrer Präsentation oder am Ende Fragen entgegen?)
- Verwenden Sie Signpostings, fassen Sie wichtige Informationen zusammen und wiederholen Sie diese
- Die wichtigste Regel: Vorbereitung, Vorbereitung, Vorbereitung...

Nur wenn Sie sich wohl fühlen, wird Ihr Publikum das auch tun.

Also Bridget, die letzten Punkte gelten für alle Arten von Präsentationen. Gibt es einen Unterschied zwischen Präsentationen in Europa oder in den Vereinigten Staaten?

Bridget:

Ich würde sagen, dass Teamarbeit in den USA viel wichtiger ist als in Deutschland. Kommunikation, Brainstorming und Jour-fixe Meetings ohne klares Ziel sind viel normaler. Wir entwickeln Ideen durch Probieren und handeln schneller. Im Gegensatz dazu betrachten die deutschen Treffen ohne klare Ziele als Zeitverschwendung. Sie beginnen zunächst mit einer gründlichen Analyse und überlegen sich gerne alle Vor- und Nachteile, bevor sie ein Treffen ansetzen, um schließlich eine Entscheidung zu treffen. Deutsche betrachten Amerikaner als oberflächlich und undiszipliniert und Amerikaner neigen dazu, Deutsche als rechthaberisch und steif zu betrachten.

Oliver:

Wow, das lässt viel Raum für Missverständnisse.

Bridget:

Ja, natürlich. Ein weiterer großer Unterschied ist der Präsentationsstil. Wir konzentrieren uns in unserer Präsentation auf das Publikum. Wir versuchen, die Teilnehmer von Anfang an einzubeziehen und mit ihnen zu interagieren. Wir sind dankbar, dass sie sich die Mühe gemacht haben, zu kommen und loben sie für ihr Wissen. Wir unterhalten die Zuhörer auch gerne, um die Aufmerksamkeit bei uns zu behalten.

"Was für eine nette Gruppe von Menschen wir heute hier haben. Ich bin sehr stolz, dass Sie alle gekommen sind, und ich freue mich sehr darauf, Ihnen das neue Ax5-Softwareprogramm vorzustellen. Ich bin sicher, Sie werden es lieben."

Oliver:

Die Deutschen hingegen beginnen eine Präsentation gerne damit, das Publikum mit ihrem Wissen, ihrem Hintergrund und ihren gründlichen Analysen zu beeindrucken. Sie präsentieren sich gerne als seriöse Geschäftspartner. Sie sind eher belehrend als unterhaltend.

"Vielen Dank, dass Sie heute gekommen sind. Mein Name ist Oliver und ich bin der CTO von AX5. Ich bin seit mehr als 5 Jahren an diesem Projekt beteiligt..."

Bridget:

Gibt es also einen Unterschied in der Präsentationsstruktur zwischen Amerikanern und Deutschen?

Oliver:

Ja. Deutsche organisieren ihre Informationen in der Regel deduktiv. Das bedeutet, dass sie sorgfältig Fakten und Zahlen präsentieren, die dann zu der großen Schlussfolgerung führen. Jedes Argument basiert auf einer logischen Schlussfolgerung. Ich erinnere mich an eine Geschichte: Ein Verkäufer wollte einer Gruppe von Geschäftsleuten ein neues Produkt vorstellen. Gleich zu Beginn der Präsentation fragte ein Typ aus Texas den Moderator: "Wie viel kostet es?". Der Deutsche antwortete, dass diese Information zu diesem Zeitpunkt irrelevant sei, da er noch nicht alle verschiedenen Modelle und Merkmale erklärt habe. Der Geschäftsmann stand auf und verließ die Präsentation.

Also Bridget, wie präsentieren Amerikaner Informationen?

Bridget:

Die Amerikaner verwenden einen induktiven Ansatz, d.h. sie präsentieren zuerst die wichtigsten Argumente oder Informationen und gehen später ins Detail. Sie beginnen mit dem Urknall und liefern später den Beweis.

"Die neue AX5 ist das fortschrittlichste, effektivste und - raten Sie mal - wirtschaftlichste Modell aller Zeiten.

Wir neigen auch dazu, ein wenig übertrieben und zu enthusiastisch zu sein.

Oliver:

Okay, lass uns mal über andere Tools sprechen. Andere wichtige Präsentationswerkzeuge sind

- **Signposting**, um die Zuhörer darüber zu informieren, wo sie waren, wo sie sind und wohin sie gehen werden: Ich möchte damit beginnen...; Jetzt gehen wir zu...; Gehen wir das genauer an; Um diesen Punkt zu veranschaulichen...; Erstens..., Zweitens..., Drittens..., Zuletzt...
- **Zusammenfassung**: Zum Abschluss..., Fassen wir zusammen..., Das Fazit ist...
- **Wiederholung**: Wie ich schon sagte..., rekapitulieren wir..., Wie schon gesagt...

Bridget, wie bindet ihr das Publikum ein?

Bridget:

Wir binden das Publikum mit ein, indem wir es häufig um Feedback und Verständnis bitten:

- Sind Sie bei mir?
- Ist das klar?
- Können Sie mir folgen?
- Verstehen Sie, was ich meine?
- Macht das Sinn?
- Gibt es an dieser Stelle noch weitere Fragen?
- Soll ich die Zahlen noch einmal durchgehen?

Oliver:

Vielen Dank, Bridget, für all die Details und kulturellen Einblicke.

Schauen Sie sich also bitte das Skript unten an und machen Sie die folgenden Übungen. Wie immer können Sie Ihr Zertifikat herunterladen, wenn Sie alle Fragen richtig beantwortet haben.

Für weitere Informationen senden Sie bitte eine Mail an podcasts@advanx.de.

Auf Wiedersehen!