

Information ist nur das, was der Empfänger versteht

Präsentationen—von der Kurzvorstellung bis zum abendfüllenden Vortrag—spielen für Wissenschaftler eine große Rolle, nicht nur, um wissenschaftliche Ergebnisse zu präsentieren, sondern auch um Kollegen, Geldgeber, Kooperationspartner, Kunden oder die Allgemeinbevölkerung zu begeistern. Wichtig bei allen Vorträgen ist, was beim Zuhörer ankommt, nicht, was Sie sagen wollten.

Der Workshop vermittelt verbale und nonverbale Präsentationstechniken und erarbeitet mit Ihnen zusammen Ihren 3-Minuten Pitch für jede Lebenslage. Dazu bitte eigenen Laptop und bestehende Präsentationsunterlagen zu Ihrem aktuellen Thema mitbringen.

Nutzen

Der Workshop vermittelt verbale und nonverbale Präsentationstechniken und erarbeitet mit Ihnen zusammen Ihren 3-Minuten Pitch für jede Lebenslage. Dazu bitte eigenen Laptop und bestehende Präsentationsunterlagen zu Ihrem aktuellen Thema mitbringen.

Details:

Ort:	Dresden, Conference Center Neustadt
Termin:	07.06.2012
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Kosten:	499,00 € (inkl. Verpflegung und Seminarunterlagen) zzgl. MwSt.
Zielgruppe:	Mitarbeiter aller Ebenen wissenschaftlicher Einrichtungen, Hochschulen, Forschungsabteilungen in Industrieunternehmen
Teilnehmer:	max. 12 Teilnehmer/innen
Anmeldung:	Bis 06.05.2012

Dozent:

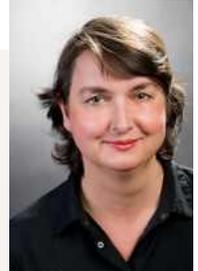
Dr. Merle Arnika Fuchs

Diplombiologin, Trainerin und Unternehmenscoach

Präsentationstraining für Unternehmen, Jugend Forscht, Investforum Sachsen-Anhalt

Coaching von mehr als 300 innovativen Wachstumsunternehmen

Mitgründung von sechs High Tech-Unternehmen



Workshop-Inhalte

- Warming Up—Elevator Pitch
- Bedeutung und Struktur eines Elevator-Pitches
- Theorieteil I—Kennzeichen guter Präsentationen
- Informationstheorie für Präsentationen—die Unterschiede zwischen Sender und Empfänger
- Definition von Zielgruppen und deren Erwartung
- Was macht einen Vortrag spannend: Infotainment ohne Informationsverlust
- Präsentationstraining
- Theorieteil II—Alle Kommunikationsebenen nutzen
- Die Kniffe begnadeter Redner
- Optimierungsempfehlungen

Methodik

Vorträge, Diskussionen, Fallarbeit, Beispiele