

## Erfolgreich verkaufen (Teil 5)

# Wie präsentiere ich vor Gruppen?

Grundsätzlich gilt die Regel, dass es besser ist ein schlechtes Produkt gut vor einer Gruppe zu verkaufen, als ein gutes Produkt schlecht vor einer Gruppe zu präsentieren. Es ist somit logisch, dass sich der größte Erfolg einstellt, wenn ein gutes Produkt durch einen guten Moderator präsentiert wird.

**D**er gute Moderator ist ein »zielorientierter Integrator«, ein »Fachmann für Kommunikation«. Er akzeptiert die Teilnehmer, schafft eine offene Arbeitsatmosphäre, macht seine eigene Vorgehensweise transparent und verfügt über Autorität. Je intensiver Sie vor einer Präsentation vor Gruppen überlegen, desto überlegener sind Sie später auch.

### Einstieg

Der Vortrag ist oft ein einseitiges Selbstgespräch. Einer redet und demonstriert und alle hören zu. Ziel ist aus einem Vortrag eine »Präsentation« zu machen. Verführen Sie die Zuhörer zum Hinhören, Mitdenken und Mitfühlen. Wie erreiche ich das, werden Sie fragen. Starten Sie beispielsweise mit einer Interesse weckenden Frage

oder einem Zitat: »Liebe Geschäftsfreunde, verehrter Herr Maus. Wo ist heute der Markt noch eine Pralinschachtel aus der man sich die leckersten Happen herausuchen kann?« Ihr Auftakt muss neugierig machen, Spannung erzeugen, eine Brücke zum Publikum schlagen! Das übliche: »Meine Damen und Herren« klingt langweilig. Und Achtung – in jeder Gruppe treffen Sie in der Regel auf einen Freund, einen Feind und ein »Fähnchen im Wind«. Verbrüdern Sie sich nicht zu offensichtlich mit dem Freund, und vermeiden Sie offene Konfrontation mit dem Feind.

### Umfeld

Wie ist das Präsentationsumfeld? Sogenannte schalldichte Trennwände in Seminarräumen versagen oft,

wenn nebenan gelacht wird oder gar der lokale Kegeler tagt. Hotels ist es nämlich vollkommen egal, wem sie die Räume vermieten. Die Devise lautet: Hauptsache vermietet, egal an wen und wie viel Personen.

Es ist ein primäres Bedürfnis eines jeden Teilnehmers, wahrgenommen zu werden. Die Betroffenen wollen Beteiligte sein. Reduzieren Sie die Medien. Dann haben Sie auch Zeit, den Blickkontakt mit Ihrem Publikum so oft wie möglich zu halten.

Vermeiden Sie Imponiergehabe und Perfektionismus, weil dies Ihren Sympathiewert schmälert! Eine Multimedia-Show genauso wie eine »Folienschlacht« lenkt vom Wesentlichen ab und bringt die Gefahr mit sich, dass die eigentliche Botschaft durch zu viele Effekte überhört wird. Ihr Auftreten und

Ihre Persönlichkeit sind wichtiger für die Vertrauensbildung, als eine frontale Multimedia-Show. Je mehr Sie ansehen, desto angesehener werden Sie sein!

### Abschluß

Machen Sie sich Gedanken über einen gelungen und positiven Ausstieg aus der Moderation. Vergessen Sie auf keinen Fall einen effektvollen Abschluss.

**Fazit:** Schon Augustinus wusste: »In Dir muss brennen, was Du in anderen entzünden willst«. Wohl wahr! Rhetorik die wirkt und viel bewegt ist nicht Privileg weniger Auserwählter, sondern erlernbares Handwerk! Besuchen Sie deshalb möglichst regelmäßig gute Seminare!

Ewald W. Schneider ■

[www.ewald-w-schneider.de](http://www.ewald-w-schneider.de)

**Woodboy**

## Woodboy – der erste Holzweg, der zum Erfolg führt...

Woodboy, das perfekte Pflege- und Renovierungssystem für jeden Do-it-yourselfer! Einfach zu bedienen. Einfach zu verleihen. Frischt nicht nur Parkett- und Dielenböden dauerhaft auf, sondern auch Ihren Umsatz. Das bringt frischen Wind in Ihre Ladenkasse.

Wollen Sie mehr wissen? Wir stehen Ihnen Rede und Antwort!

**Overmat Industries BV • Tel. 00 31 – 416 31 77 88 • Fax 00 31 – 416 31 35 61**