

Kennen Sie diese Situation: Sie halten vor Ihren Mitauszubildenden in der Berufsschule einen Vortrag zu einem schwierigen Thema. Sie sind sehr aufgeregt. Wo sollen Sie nur Ihre Hände lassen? Sie haben den Eindruck, dass Ihre Zuhörer jeden "Fehler" sofort bemerken. Ihre gestern säuberlich formulierten Sätze hören sich heute merkwürdig fremd und umständlich an. ... Aber schließlich ist es geschafft - Sie eilen zu Ihrem sicheren Platz zurück.

Wie sähe die Situation jedoch aus, wenn Sie in Ihrem späteren Beruf einen Vortrag hielten, beispielsweise bei einer Mieter- oder Vertreterversammlung, einer Eigentümerversammlung oder auch vor einem Gremium Ihres eigenen Unternehmens, wie Kollegen, Projektteilnehmern etc.?

Als angehende Immobilienkaufleute genießen Sie eine umfangreiche und vielseitige Ausbildung. Über die fachliche Qualifikation hinaus tragen jedoch oftmals die überfachlichen Fähigkeiten entscheidend zum beruflichen und auch persönlichen Erfolg bei. Hierzu gehört insbesondere, andere Menschen im Rahmen eines Vortrages von interessanten Angeboten, erreichten Ergebnissen und Vorschlägen oder von bestimmten Zielen zu überzeugen.

In diesem Seminar trainieren Sie daher die Vorbereitung und Durchführung von Vorträgen mit dem Ziel, Ihre Zuhörer zu begeistern und damit den verfolgten Zielen eine höhere Chance auf Erfüllung zu geben. Wichtigste Eigenschaften des Seminars sind die Berücksichtigung der unterschiedlichen Persönlichkeiten der Teilnehmer und die Vielzahl von praktischen Übungen. Dies ermöglicht Ihnen, einen zu Ihrer Person passenden Präsentationsstil zu entwickeln und einzuüben. Sie werden sehen: Aller Anfang ist gar nicht so schwer und Vorträge können auch Spaß machen.

## **Seminarinhalte**

### **Einführung**

- Vortragserfahrungen der Teilnehmer
- Klärung der Erwartungen der Teilnehmer

### **Wahrnehmung und Vorstellungen**

- Bestimmung des Verhaltens durch Wahrnehmung und Vorstellungen
- Selbsterfüllende Prophezeiungen
- Bedeutung von Selbst- und Fremdbild

### **Kommunikation**

- Grundlagen der Kommunikation
- Kommunikationsmodelle
- Hörgewohnheiten und Hörfallen
- Feedback

### **Präsentationsvorbereitung**

- Inhaltliche und organisatorische Vorbereitung
- Freude auf die Präsentation
- Freude auf die Zuhörer
- Abbau von Lampenfieber

# Sich selbst und Inhalte gekonnt präsentieren

## - Training für angehende Immobilienkaufleute



### Präsentationsdurchführung

- Phasen der Präsentation
- Die Sekunden vor dem Einstieg
- Möglichkeiten für eine starke Vortragseröffnung
- Auftreten und Haltung
- Freie Rede
- Nutzenargumentation
- Präsentationsmedien (inklusive Hinweise zur Verwendung elektronischer Präsentationsprogramme)
- Visualisierung
- Integration der Zuhörer
- Präsentationsabschluss
- Moderation von Fragen der Teilnehmer
- Umgang mit Störungen und Schwierigkeiten

### Seminarabschluss

- Ergebnisschwerpunkte und Ziele für Präsentationen
- Sicherstellung des Seminartransfers
- Teilnehmerfeedback

### Zielgruppe

angehende Immobilienkaufleute

### Dauer

2 Tage

### Teilnehmerzahl

maximal 12 Personen