

Zeigen Sie Sich – Zeigen Sie, was Sie können!

Lesen Sie heute:

- Zitate des Monats
- Tipps des Monats – Präsentieren mit dem Laptop
- [PARLA®](#) Seminare zum Thema
- [PARLA®](#)-Artikel zum Thema
- [PARLA®](#)-Buchtipps
- Kurioses & Interessantes



Sprich, damit ich Dich sehe.

Ihr Partner für
Stimm- und Sprechtraining,
Führungskommunikation und
Work-Life-Strategie

Liebe Leserin, lieber Leser, ...

Ihre Mitbewerber schlafen nicht – jeden Tag müssen Sie und Ihr Unternehmen sich neu positionieren und im Markt behaupten. Selbstverständlich ist es dabei wichtig, inhaltlich einen Schritt voraus zu sein, doch schon die Werbung zeigt uns, dass auch die Verpackung entscheidend zur Attraktivität des Produkts beiträgt.

Nutzen Sie die Möglichkeit, sich zu zeigen – und nutzen Sie die Möglichkeit, zu präsentieren, was in Ihnen steckt!

Sie haben durch Ihre Außendarstellung in der Hand, welchen Erfolg Sie bei und mit Ihren Geschäftspartnern erzielen werden. Setzen Sie optische Glanzpunkte und lenken Sie den Fokus auf sich.

Bringen Sie dabei Ihre gewinnende Persönlichkeit zur Geltung. Denn nur wenn Ihr „Gesamtpaket“ stimmt, werden Sie sich auch in Zukunft von Ihren Mitbewerbern abheben und erfolgreich agieren.

Erste Anregungen finden Sie in diesem Newsletter.

Spannende Einblicke und ein „Präsentieren mit Erfolg“ wünscht Ihnen



Ihre Anja Oser
Inhaberin [PARLA®](#)

Zitate des Monats – „Nur wenn wir andere bewegen, bewegen wir etwas.“



Eine Rede abzulesen ist wie ein Telefon zu küssen - es fehlt was!

Jesse Jackson (1941-), US-amerikanischer Politiker und Bürgerrechtler



In Dir muss brennen, was Du in anderen entzünden willst.

St. Augustinus Aurelius (354-430), abendländischer Kirchenvater, Lehrer der Rhetorik und Philosoph

Tipp des Monats – Präsentieren mit Laptop

Jeder von Ihnen kennt die Situation: die Powerpoint-Präsentation, die die neuesten Informationen vermitteln soll, nimmt kein Ende! Die Aufmerksamkeit nimmt sukzessive ab, die Gedächtniskapazitäten sind schon längst ausgelastet.



Lernen Sie aus den „Fehlern“ anderer!

- Binden Sie Ihre Zuhörer durch Fragen und direkte Ansprache in den Vortrag ein und erhöhen Sie dadurch das Interesse an Ihrer Präsentation.
- „ung“-Wörter sind Unwörter! Artikulieren Sie Ihre Aussagen mit Hilfe von Verben – das erleichtert Ihnen, flüssig und konkret zu formulieren.
- Scheuen Sie sich nicht, den Beamer während Ihrer Ausführungen kurzzeitig auszuschalten. So rücken Sie in den Mittelpunkt, Ihre Zuhörer werden nicht durch die Grafiken hinter Ihnen abgelenkt.
- Platzieren Sie Ihren Laptop so, dass Sie Ihre Stichworte auf dem Bildschirm erkennen können. So ersparen Sie sich das Umdrehen zur Leinwand, sollten Sie während Ihres Vortrags ins Stocken geraten.
- Nehmen Sie Blickkontakt zu den Teilnehmern auf und halten Sie ihn. Nichts ist für den Erfolg Ihrer Präsentation wichtiger als Sie selbst – und Ihr Kontakt zu Ihrem Publikum!

Artikel - Präsentieren mit Glanz und Gloria



Welche Reden sind Ihnen persönlich besonders deutlich im Gedächtnis geblieben? Sind es diejenigen, die völlig fehlerlos vorgetragen wurden? Oder doch eher die, die nicht zuletzt vom Charisma des Referenten gelebt haben?

Jede Präsentation ist nur so gut wie ihr Präsentator. Erfüllen Sie Ihren Vortrag mit Leben! Nutzen Sie die technischen Möglichkeiten, mit Laptop und Beamer zu arbeiten und visualisieren Sie Ihre Aussagen. Und – das ist der wohl entscheidende Faktor – bringen Sie Ihre Persönlichkeit mit ein.

(Autorin: Anja Oser, Inhaberin PARLA®)

[Lesen Sie hier mehr ...](#)

Seminarprogramm 2008 (Auswahl)

26. – 27.05.2008: Führungsinstrument Stimme	Online-Anmeldung	Hamburg
10.06.2008: Kundenrückgewinnung	Online-Anmeldung	Heidelberg
02. – 03.07.2008: Telefontraining	Online-Anmeldung	Heidelberg
06. – 07.10.2008: Spontan und souverän re-agieren	Online-Anmeldung	Offenbach
13. – 14.10.2008: Rhetorisch fit im Sekretariat	Online-Anmeldung	Düsseldorf

NÄCHSTES offenes SEMINAR:**19. – 20. Mai 2008 in Frankfurt**

Präsentieren mit Erfolg - Professionell auftreten und überzeugen

Ziele

Präsentationen sind das Instrument, um Dienstleistungen oder Produkte zu verkaufen, Projekte oder ihre Ergebnisse vorzustellen oder Zuhörern ein neues Konzept nahe zu bringen. Nur wenn Sie es schaffen, durch eine optimale Vorstellung die Entscheider nicht nur neugierig zu machen, sondern auch ihr Herz und ihren Verstand zu überzeugen, werden Sie Ihre Ideen erfolgreich durchsetzen.

Ihr Nutzen

Sie möchten so präsentieren, dass Ihre Zuhörer Ihnen von A bis Z gespannt zuhören und anschließend handeln?

Hier lernen Sie Ihr persönliches Präsentationspotenzial kennen und erfahren, wie Sie es effektiv einsetzen und nachhaltig erweitern können.

Inhalte

- „In Dir muss brennen, was Du in anderen entzünden willst“ – wie Sie durch Ihre innere und äußere Haltung, mit Stimme und Sprechtechnik Ihre Zuhörer überzeugen und Sympathie erzeugen.
- Wie Sie durch die richtige Pausentechnik „ähms“ vermeiden, bestimmter wirken und durch eine deutliche Artikulation noch kompetenter und verständlicher klingen.
- Was Sie bei Lampenfieber tun können – Körpersprache, Atemtechnik und Mentaltraining für ein sympathisches und selbstbewusstes Auftreten.
- Wie Sie eine Präsentation effektiv vorbereiten, dramaturgisch wirkungsvoll aufbauen und mit hörerfreundlichem Roten Faden planen.
- So präsentieren Sie sich sicher und glaubwürdig, finden das richtige Wort im richtigen Moment und vermitteln Inhalte verständlicher.
- Wie Sie Ihre Inhalte ansprechend visualisieren, Folien optimal gestalten und mit neuen Medien professionell umgehen.

Methoden

Zentral ist die Arbeit mit Video: Videoanalysen, Life-Übungen mit intensivem Einzel-Feedback, Impulse durch die Trainerin, Erarbeitung im Plenum, Diskussion, praktische Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit; Vertrag mit sich selbst: konkrete Umsetzungsschritte und Tipp-Karten.



Seminarleiterin

Anja Oser, Sprecherzieherin/Sprechwissenschaftlerin (DGSS)

- geb. 1968, seit 15 Jahren selbständige Trainerin für Stimm- und Sprechtraining, Führungskommunikation und Work-Life-Strategie
- Systemischer Coach mit Stimm-, Sprech- und Medientraining,
- NLP-Master,
- Stellvertretende Vorsitzende des Berufsverbands Sprechen (BVS)

Leistungen

- Teilnehmerunterlage, Tagungsgetränke
Pausenverpflegung und Mittagessen

Preis

- 1.190,00 EUR zzgl. MwSt.

[Melden Sie sich hier gleich online an...](#)

Bei Fragen und Wünschen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung

- per Telefon unter 06221 58 58 40

- per E-Mail unter info@parla.de

PARLA®-Buchtipps

Hier finden Sie interessante Publikationen ausgewählter Verlage zum Thema „Präsentieren mit Erfolg“.

Heute stellen wir Ihnen folgende Bücher vor:

- **Präsentieren Sie noch oder faszinieren Sie schon? Der Irrtum Powerpoint**
von Matthias Pöhm, mvg-Verlag, Oktober 2006
- **Speak Limbic! Wirkungsvoll präsentieren – Präsentationen effektiv vorbereiten, überzeugend inszenieren und erfolgreich durchführen**
von Anita Hermann-Ruess, Businessvillage Verlag, 1. Auflage, April 2006
- **Präsentieren. Präsentationen: zielgerichtet und adressatenorientiert**
von Martin Hartmann, Rüdiger Funk und Horst Nietmann, Beltz Verlag, Februar 2003
- **Standing ovations – Die Schlüssel zu rhetorischen Topleistungen**
von Gerhard Reichel, Verlag Brigitte Reichel, 2003
- **Natürliche Rhetorik ohne Lampenfieber. Der Weg zum freien Reden**
von Harry Holzheu, Orell Füssli Verlag, Februar 2008

Die einzelne Buchrezension finden Sie hier: [Lesen Sie hier weiter...](#)

Kurioses & Interessantes**Englische Berufsbezeichnungen unerwünscht**

„Account Executive“, „Data Warehouse Analyst“, „Sales Manager“ – Berufe wie diese sind heutzutage an der Tagesordnung.

Eine Umfrage unter Jugendlichen führte nun zu dem erstaunlichen Ergebnis, dass gerade diese englischen Bezeichnungen alles andere als beliebt sind.

Joachim Gerd Ulrich vom Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) führt die Ablehnung darauf zurück, dass die Jugendlichen hinter den englischen Begriffen oft eine „Mogelpackung“ vermuten.

Frauen reden mehr als Männer?

Keinesfalls! Zu diesem Ergebnis kamen zumindest zwei Psychologen von der University of California in Santa Cruz. Nachdem sie Studien zum weiblichen und männlichen Kommunikationsverhalten aus den vergangenen Jahrzehnten gründlich ausgewertet hatten, fanden sie heraus, dass Männer sich deutlich redseliger zeigen und ihren Kollegen zudem häufiger ins Wort fallen. Auch gegenüber Freunden und Bekannten sind Männer weit kommunikativer. Ein anderes Klischee hingegen bestätigten die Wissenschaftler: über persönliche Dinge reden Männer weniger als Frauen.



Ihr Feedback & Interesse

Wir möchten Sie mit unserem Newsletter und Know-how zukünftig noch gezielter in Ihrem Berufsalltag unterstützen

Dafür benötigen wir Ihre Hilfe. Wir freuen uns sehr, wenn Sie die Möglichkeit nutzen, uns Ihre Wünsche und Interessen zu nennen, damit Sie noch mehr von unserem Leistungsangebot profitieren können.

Ihre Rückmeldungen werden bei uns selbstverständlich anonym ausgewertet.

Senden Sie uns bitte Ihre Rückmeldungen und Anregungen einfach...

- per Fax an +49 6221 48 40 57
- per E-Mail an meine E-Mail-Adresse aoser@parla.de

Ich möchte gerne Informationen zu ...

- TOP-Führungskräfte-Coaching
- Rhetorik-Zertifikat (DGSS)
- PARLA®-Seminarüberblick
- PARLA®-Leistungsüberblick
- PARLA®-Unternehmensbroschüre

Newsletter-Feedback

- Ihr Newsletter gefällt mir, weiter so!
- Ich wünsche mir ...

- Ja, ich möchte telefonisch beraten werden.

Bitte rufen Sie mich an, vorzugsweise am _____
Datum, Uhrzeit

- Ja, ich möchte einen persönlichen Gesprächstermin vereinbaren.

Bitte bestätigen Sie den Termin am _____
Datum, Uhrzeit

Impressum

PARLA® - Ihr Partner für Stimm- und Sprechtraining, Führungskommunikation und Work-Life-Strategie, Bahnhofstraße 51, 69115 Heidelberg, Telefon: 06221/ 58 58 40, Fax: 06221/ 48 40 57, E-Mail: info@parla.de, Internet: www.parla.de

- Sie möchten den Newsletter weiterempfehlen? Herzlichen Dank!
- Sie wollen sich neu zum [Newsletter anmelden](#)? Hier geht es!
- Sie wollen den [Newsletter abbestellen](#)? Schade.
- Sie haben Fragen und Anregungen? E-Mail an: aoser@parla.de

Redaktion Anja Oser



Ihre Anja Oser
Inhaberin PARLA®