



# Mehr Pepp beim Moderieren und Präsentieren

## Spannende Meetings und mitreißende Vorträge

Wie viele „verunglückte Präsentationen“ haben wohl schon neue Projekte oder hervorragende Ideen zunichte gemacht? Ob Sie Ihre Zuhörer für Ihre Themen gewinnen und überzeugen können, hängt zu einem großen Teil von Ihrer persönlichen Präsentation ab. Bleiben Sie ruhig und souverän? Können Sie mit Einwänden umgehen? Sind Sie ausreichend und richtig vorbereitet? Das Gleiche gilt für die Moderation von Diskussionen und Besprechungen. Präsentieren und Moderieren sind eine Kunst, die lernbar ist. In diesem Seminar erwerben Sie das Know-how dafür.

### ● **Trainer/Referent** Gerd Kalmbach

### ● **Dauer** 2 Tage

### ● **Beginn/Ende** 1. Tag 10:00 bis 18:00 Uhr 2. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

### ● **Termine/Orte** - 24. – 25. November 2008 München, NH München Neue Messe - 28. – 29. April 2009 Frankfurt, Novotel Frankfurt City - 26. – 27. Oktober 2009 Nürnberg, Hilton Nuremberg

### ● **Ihre Investition** 990 € (zzgl. MwSt.)

### ● **Code C 4**

### ● **Anmeldung/Informationen** Internet [www.naa.de](http://www.naa.de) Telefon ++49.911.91 97 69-0 Fax ++49.911.91 97 69-20 (Anmeldefax hinten im Katalog)

### Trainer/Referent



G. Kalmbach

### Was Sie in diesem Seminar erreichen

Nach diesem Seminar können Sie Inhalte für Ihre Präsentationen, Ihre Meetings, Vorträge und Moderationen professionell aufbereiten und strukturieren. Sie kennen die Bedeutung des Medieneinsatzes und können Medien methodengerecht, situationsbezogen und zielgruppenorientiert einsetzen. Sie können Präsentations- und Moderationstechniken effizient anwenden und so Ihren Auftritt zur Wirkung bringen. Durch den stark interaktiven Aufbau des Trainings verbessern und fördern Sie Ihre Fähigkeiten zu Teamwork, Feedback und zur Gesprächsführung. Sie erhalten damit Sicherheit und Professionalität.

### Zielgruppe

- **Fach- und Führungskräfte**
- **Projektleiter**
- **Vertriebs- und Marketingmitarbeiter**
- **Mitarbeiter, die häufiger vor Gruppen präsentieren**

### Inhalte

#### Schwerpunkt Moderation

- **Die Rolle eines Moderators**
- **Schluss mit müden Meetings**
- **Die Do's und Dont's einer erfolgreichen Moderation**
- **Aktivieren der Teilnehmer**
- **Aktivierende Moderationsmethoden**
  - Abfrage auf Zuruf
  - Kartenabfrage
  - Blitzlicht
  - World-Café
  - Fishbowl etc.
- **Aufbau einer zielgerichteten Besprechung**
- **Ablauf einer guten Moderation**
- **Kommunikation in der Moderation**
  - Aktives Zuhören – das Spiegeln des Gesagten, vor allem des nicht Ausgesprochenen
  - Feedback – Regeln
  - Praxisübungen anhand von Beispielen aus der Unternehmenspraxis

#### Schwerpunkt Präsentation

- **Die richtige Vorbereitung, Auswahl und Aufbereitung von Informationen**
  - 90% Ihres Erfolges entscheiden sich vor der Präsentation
  - Eine gute Einleitung schafft Aufmerksamkeit – der Einstieg
  - Ausrichtung der Inhalte auf die Zielgruppe – mit wem haben wir es eigentlich zu tun?
- **Die Präsentation selbst**
  - Weniger ist mehr – das KISS-Prinzip
  - Die richtige Struktur für Ihre Botschaften – das AIDA-Prinzip
  - Dramaturgie und roter Faden einer Präsentation
- **Der Präsentierende**
  - Was kann schiefgehen bzw. sollte unbedingt vermieden werden
  - So überzeugen Sie mit Ihrer Präsentation.
  - Ihre Wirkung auf die Zuhörer positiv beeinflussen
  - Prioritäten setzen und schneller auf den Punkt kommen
  - Professioneller Umgang mit Fragen und Störungen
- **Üben, Üben, Üben**
  - Einsatz unterschiedlicher Medien
  - Rollenspiele an Praxisfällen mit evtl. Videofeedback

#### Methoden

Lernen geschieht im aktiven Dialog mit Menschen und Themen und idealerweise mit positiven Emotionen. Dementsprechend kommen in diesem Training vor allem aktivierende Methoden zum Einsatz wie Kurzvorträge, Gruppenarbeiten, World Café und Fishbowl, Kurzpräsentationen/Moderationen, ggf. mit Videofeedback etc.. Also machen Sie sich darauf gefasst, nicht nur über Dinge zu reden, sondern sie auch gleich zu tun...

**Unser Tipp:**  
Das passende Buch  
zum Seminar



# Anmeldeformular NAA

Kopiervorlage (bitte kopieren, ausfüllen und faxen) oder einfach anmelden unter [www.naa.de](http://www.naa.de)



Wir freuen uns über Ihre Anmeldung. Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung unter:  
Telefon ++49.911.919769-0 • [service@naa.de](mailto:service@naa.de) • [www.naa.de](http://www.naa.de)

**Fax ++49.911.919769-20**

## Seminar

Ich/wir melde(n) mich/uns an

Einzelseminar

Tandemseminar

Seminartitel

Seminarcode

Termin/Ort

## Teilnehmerdaten

Name, Vorname \*

Position/Abteilung

Telefon/Fax \*

E-Mail \*

Firmenname \*

Straße \*

PLZ/Ort \*

Branche

## Rechnungsadresse (falls von Teilnehmeradresse abweichend)

Firmenname

Abteilung/interner Verrechnungscode

Straße

PLZ/Ort

## Ansprechpartner bei Rückfragen

Name, Vorname \*

Position/Abteilung

Telefon/E-Mail

## Hotelbuchung

Bitte buchen Sie mir/uns ein  Einzelzimmer  Doppelzimmer  Anreise nach 18 Uhr

Einzelseminar von \_\_\_\_\_ bis \_\_\_\_\_

Tandemseminar von \_\_\_\_\_ bis \_\_\_\_\_

Ich organisiere mich selbst und benötige KEINE Hotelbuchung durch Sie.

Ja, ich möchte den monatlich erscheinenden NAA-Newsletter abonnieren. E-Mail: \_\_\_\_\_

Bitte senden Sie mir ein weiteres Katalogexemplar zu

Bitte senden Sie Ihren Katalog auch an:

Name, Vorname

Funktion

E-Mail

Telefon

Firmenname

Straße

PLZ/Ort

▶ Mit meiner Anmeldung akzeptiere ich die AGB's der NAA (Seiten 60 und 61).

Datum

Unterschrift

\* verbindliche Angaben

NAA Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft GmbH • Erlenstegenstraße 7 • 90491 Nürnberg

## Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGBs)

### A. Allgemeine Bedingungen:

#### §1. Geltung unserer Geschäftsbedingungen

§1.1. Die Geschäftsbedingungen der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft haben ausschließende Gültigkeit. Ergänzungen und Änderungen der Vertragsbedingungen bedürfen der Schriftform. Abweichende Bedingungen des Vertragspartners erkennen wir nicht an, es sei denn, wir haben der Geltung schriftlich ausdrücklich zugestimmt.

§1.2. Unsere Geschäftsbedingungen gelten auch für alle künftigen Geschäfte mit dem Vertragspartner.

#### §2. Vertragsschluss

Bestellungen und Anmeldungen durch den Vertragspartner, die über unsere Website zustande kommen, sind bindende Angebote. Die Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft ist berechtigt, das Angebot des Vertragspartners innerhalb von zwei Wochen durch Zusendung einer Auftragsbestätigung per E-Mail, per Post oder per Fax anzunehmen. Mit Zugang der Auftrags- oder Anmeldebestätigung beim Vertragspartner kommt der Vertrag zwischen NAA und dem Vertragspartner zustande.

#### §3. Schlussbestimmungen

§3.1. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Die Regelungen des internationalen UN-Kaufrechtes finden keine Anwendung.

§3.2. Gerichtsstand für alle Verpflichtungen und Streitigkeiten ist - soweit rechtlich zulässig - Nürnberg, Firmensitz der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft.

Auch wenn die im Klageweg in Anspruch zu nehmende Vertragspartei nach Vertragsabschluss ihren Wohnsitz oder ihren gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich der Zivilprozessordnung verlegt oder ihr Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis Nürnberg.

§3.3. Sollten einzelne Bestimmungen des Vertrages mit dem Vertragspartner einschließlich dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Gültigkeit der übrigen Regelungen nicht berührt. Die ganze oder teilweise unwirksame Regelung soll dann durch eine Regelung ersetzt werden, die der unwirksamen in ihren wirtschaftlichen Konsequenzen möglichst nahe kommt.

### B. Seminare und Veranstaltungen:

§1. In den Seminargebühren sind folgende Leistungen enthalten: Praxisnahe und kompetente Referenten, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Mittagessen, Pausengetränke und ein alkoholfreies Frischgetränk zum Mittagessen.

Nicht im Preis enthalten sind hingegen Übernachtungskosten, Frühstück und Abendessen. Diese müssen direkt mit dem Hotel abgerechnet werden.

§2. Der Rechnungsbetrag wird 14 Tage nach Rechnungsstellung fällig. Sollte die Anmeldung kurzfristig (weniger als 14 Tage vor Beginn) erfolgen, muss in jedem Falle der Rechnungsausgleich vor Antritt des Seminars erfolgt sein.

Die NAA ist berechtigt, den Teilnehmer auszuschließen, wenn sie ihn nach Ablauf der jeweiligen Zahlungsfrist eine Nachfrist zur Zahlung gesetzt und erklärt hat, dass sie dem Teilnehmer nach erfolglosem Ablauf der Nachfrist vom Seminar bzw. Studium ausschließt. Bei Zahlungsverzug werden - der gesetzlichen Regelung entsprechend - 5% Verzugszinsen über dem jeweils aktuellen Basiszinssatz verlangt und berechnet.

§3. Rücktrittsregelung und Vertragsaufhebung bei Seminaren:

Die NAA ist bis spätestens 2 Wochen vor Beginn des vom Teilnehmer gewählten Programms berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten, wenn sie die Veranstaltung wegen ungenügender Teilnehmerzahl nicht durchführen

kann. Selbiges gilt bei einer Verhinderung des Veranstaltungsleiters aus wichtigem Grund. Hat der Teilnehmer in diesem Fall Studiengebühren an die NAA gezahlt, werden sie in gezahlter Höhe erstattet. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

Nach der rechtsverbindlichen Anmeldung zu Veranstaltungen oder Seminaren können Stornierungen oder Umbuchungen bis 28 Tage vor Beginn gegen eine Bearbeitungsgebühr von 80 € vorgenommen werden. Bei Stornierungen oder Umbuchungen weniger als 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird die Seminar- oder Studiengebühr in voller Höhe fällig. Wird ein Ersatzteilnehmer angemeldet, entstehen keine zusätzlichen Kosten.

§4. Geringfügige Änderungen in den Inhalten und der Zeitdauer des Studiums bzw. Seminars bleiben vorbehalten. Sie berechtigen den Teilnehmer nicht zur Vertragskündigung. Sollten Trainer ihre Teilnahme absagen müssen, bemüht sich die NAA um eine Verschiebung der Veranstaltung oder einen geeigneten Ersatzreferenten. Für den Fall, dass wesentliche Studien- oder Seminarinhalte ausfallen, ermäßigt sich die Studiengebühr anteilig. Eine weitergehende Haftung der NAA ist ausgeschlossen.

#### §5. Urheberrecht

Alle Urheberrechte bleiben vorbehalten, NAA oder berechtigte Dritte behalten sich alle Veröffentlichungs-, Vervielfältigungs-, Bearbeitungs- und Verwertungsrechte an den Inhalten von Veranstaltungen, insbesondere den ausgegebenen Arbeitsunterlagen in schriftlicher, wie auch in digitalisierter Form ausdrücklich vor.

#### §6. Datenschutz

Personenbezogene Daten werden gespeichert und unter Beachtung der geltenden Datenschutzvorschriften verarbeitet und genutzt. Wir wahren den Grundsatz, personenbezogene Daten nicht zu verkaufen, zu vermieten oder auf andere Weise verfügbar zu machen. Wir versichern, dass Ihre Daten mit Sorgfalt behandelt und nur für Zwecke des mit dem Vertragspartner geschlossenen Vertrages genutzt werden.

Die Nürnberger Akademie versichert, dass weder sie, noch - so weit ihr bekannt ist - einer ihrer Trainer nach den Prinzipien von Ron Hubbard oder scientologischem Gedankengut arbeitet. Dies gilt für die Vergangenheit wie für die Zukunft.