

FACHBEITRAG

Mit Spannung, Motivation und Abwechslung

So machen Sie das Meeting zu Ihrer Bühne

Es ist zum Haare ausraufen: Da strengt man sich an, lädt seine Mannschaft zu einem Meeting nach dem anderen ein und was tut sich danach? Nichts! „Ich reite scheinbar tote Pferde,“ so der Kommentar eines Verkaufsleiters nach einer solchen Sitzung. Damit spricht er aus, was vielerorts ständige Praxis ist: Man versammelt seine Leute und versucht sie zu motivieren. Doch letztendlich bleibt alles beim alten Trott. Eigentlich sollen Meetings Probleme lösen oder aus der Welt schaffen, doch häufig werden sie selbst zum Problem. Was also tun, damit dieser Effekt endlich ausbleibt?

Langweilige Meetings kennt jeder: Je mehr Folien beim Meeting an die Wand geworfen werden, desto dröger die Präsentation. Das zeigt eine Studie des Wall Street Journals unter Führungskräften. In deutschen Unternehmen sind die meisten Businesspräsentationen alles andere als überzeugend. Zahlenfriedhöfe, Textwüsten und graue Theorie: 82 Prozent aller Präsentationen sind berührungs- und bedeutungslos, sie werden von den Zuhörern sogar als einschläfernd empfunden. Das macht Zusammenkünfte mühselig, beschwerlich und hilft eigentlich nur dabei, die eigene Mannschaft verdrießlich zu stimmen.

Gefühl ewig dauernde Sitzungen mit langatmigen Präsentationen, reine Fachinhalte ohne persönlichen Bezug, ohne Emotionen oder Inspiration, übervolle PowerPoint-Folien und dann auch noch ein Referent, der sich an seiner Horrorpräsentation entlanghangelt oder die Vortragszeit nutzt, um das Gezeigte im schlimmsten Fall auch noch abzulesen – alles das wirkt wenig motivierend oder gar mobilisierend.

Eine Tagung muss neue Impulse setzen und starke Aktionen auslösen. Ein Meeting muss Relevanzen aufzeigen, auf unterhaltsame Weise die Informationen liefern, gute Mehrwerte bieten und dabei gleichzeitig Identität stiften. „Das war die beste Besprechung aller Zeiten“ – eine solche Aussage muss das Ziel Ihrer kommenden Versammlungen sein. Denn dann haben Ihre Mitarbeiter Luft unter den Flügeln und gehen mit Elan, Überzeugung und Begeisterung an ihre Arbeit und zu ihren Kunden.

Routine lähmt

Nichts im Leben lähmt mehr als langweilige Routine. Warum werden so viele Ehen geschieden? Ganz einfach: Man hat sich auseinander gelebt. Man hat sich nichts mehr zu sagen. Man lebt in der Alltäglichkeit, inmitten der gewohnten Langeweile. Es ist nicht mehr spannend, aufeinander zu treffen oder zusammen zu sein. Früher oder später geht man getrennte Wege. Das ist nicht nur in der Ehe so, sondern in jeder Form von Freundschaft und Beziehung. Das gilt also auch für Ihre Mitarbeiter, Kollegen, Geschäftspartner und erst recht Ihre Kunden. Was also erwarten Sie, wenn jedes Meeting, Jourfix, jedes Briefing und auch der Kundenbesuch nur noch routiniert absolviert wird? Zielen Sie tatsächlich auf eine Trennung ab?

Kontakt:

Uwe Günter-von Pritzbuier
Rieslingweg 7
64646 Heppenheim
Tel. 06252-76407
Mobil: 0171-5846999
gvp@folienmagie.de
www.folienmagie.de

Pressekontakt:

Titania Kommunikation
Dr. Simone Richter
Postwiesenstraße 5A
70327 Stuttgart
Tel. 0170-9031182
richter@titania-pr.de
www.titania-pr.de

FACHBEITRAG

Die Fähigkeit zur Motivation Ihrer Mannschaft hängt ganz entschieden von Ihrer Fähigkeit ab, die Routine zu verlassen. Menschen wollen und brauchen die Abwechslung – erstrecht im Betrieb. Doch sehr hartnäckig legt sich der Staub auf die tägliche Arbeit. Und wenn sich dieser dann auch noch auf die Meetings legt, dann gibt es für Ihre Mitarbeiter nur noch zwei Entscheidungen:

1. Ab in die Routine, warten auf die Pensionierung, irgendwann ist damit Schluss!
2. Lust am Neuen, aber woanders, andere Firmen brauchen auch gute Leute!

Beide Reaktionen haben eine ungute Tragweite. Nutzen Sie also die große Chance, die jedes Meeting bietet, um Ihren Leuten das zu geben, was sie von Anfang an gesucht haben: Abwechslung!

Alles, was kein Gefühl auslöst, ist für das Gehirn wertlos

Bestimmt kennen Sie das: Excel-Listen, Kennziffern, Powerpointcharts, Dashboards, Balanced Scorecards oder P&Ls. Eben jene Kurven, die in Präsentationen sowieso immer nach oben zeigen – oder nach unten. Überall nur Zahlen, Zahlen und noch mehr Zahlen. In unserer wissensbasierten Welt gehören Fakten zum Alltag in Verkaufsräumen, Besprechungen, und Sitzungssälen. Wer immer versucht, jemanden anderen davon zu überzeugen, etwas zu tun, benutzt die Logik der Daten. Was Menschen aber wirklich bewegt, was sie zum Handeln treibt, sind nicht Zahlen, sondern Emotionen. Emotionen verkaufen etwas. Fakten sagen etwas aus. Wer Wirkung erzielen möchte, der benötigt Emotionalität! Sie wollen doch und Enthusiasmus erzeugen, oder? Zahlen selbst sind einfach nur Zahlen. Entscheidend ist jedoch welche AusWIRKUNGen sie auf uns haben.

Zahlen gehören zur Vorbereitung eines Meeting, aber nicht in das Meeting. In das Meeting gehören Emotionen. Dann bewirken Sie etwas! Bedenken Sie: 75 Prozent aller Entscheidungen werden direkt emotional getroffen und 25 Prozent sind emotional eingefärbt. Positionieren Sie Ihre Message deshalb deutlich emotionaler als bisher. Ein gutes Mittel dafür sind Visualisierungen.

Mit Bildern sind Sie im Bilde

Wenn Sie präsentieren, dann beherzigen Sie die alte Weisheit: Sag es mit einem Bild. Aus der Gedächtnisforschung ist bekannt, dass es relativ schwer ist, sich Worte zu merken, aber es recht einfach mit Bildern und Emotionen funktioniert. Regen Sie also Ihre Teilnehmer durch Ihre Worte dazu an, Bilder und Emotionen zu erzeugen, wird mehr hängen bleiben, als durch Zahlen, Daten und Fakten. Fakten dürfen zwar nicht fehlen, doch besser verpacken Sie diese bildhaft.

Dass Bilder in uns lange nachwirken können, ist keine neue Erkenntnis. In der Werbung ist die Wirkung von Bildern schon seit langem bekannt. Da Bilder viel schneller erfasst werden als Texte und gut emotionale Inhalte transportieren können, werden sie zur Beeinflussung des Kaufverhaltens, zur Sensibilisierung aber auch zu Abschreckungszwecken genutzt.

Kontakt:

Uwe Günter-von Pritzbuere
Rieslingweg 7
64646 Heppenheim
Tel. 06252-76407
Mobil: 0171-5846999
gvp@folienmagie.de
www.folienmagie.de

Pressekontakt:

Titania Kommunikation
Dr. Simone Richter
Postwiesenstraße 5A
70327 Stuttgart
Tel. 0170-9031182
richter@titania-pr.de
www.titania-pr.de

FACHBEITRAG

Bedenken Sie bei jeder Präsentation, dass wir in einer Entertainment-Welt leben, in der Internet und Medien, Smartphones, TV, Künste, Handy & Co. unsere Sinne ständig auf Trab halten. Eine monotone Präsentation wird vom Körper deswegen gerne als Ruhepause oder Schlafgelegenheit genutzt. Heben Sie die Müden mit Ihrer Präsentation aus dem Energieloch!

Die besten 10 Tipps

So sorgen Sie durch Abwechslung für Meetings-Unikate, die wirklich was bewegen

1. Wechseln Sie doch mal die Orte, Räumlichkeiten, Atmosphäre
2. Geben Sie jedem Meeting ein eigenes Motto, bei der sich
3. immer ein „Roter Faden“ (Running Star) durch alle Themen zieht,
4. die die Tagung zur Einmaligkeit machen und
5. womit das Meeting lange in Erinnerung bleibt.
6. Leiten Sie immer konkrete Maßnahmen ein (To do),
7. an die auch spätestens zwei Tage danach „erinnert“ (nicht kontrolliert) wird.
8. Verändern Sie die Präsentationsfolien – andere Schrift, emotionale starke Bilder
9. Protokolle (liest sowieso keiner!) sind out! Aktionspläne sind in! Nur diese werden
10. von den Teilnehmern initiiert und verantwortet.

Abdruck honorarfrei, Belegexemplar erbeten

Über den Autor

Uwe-Jürgen Günter-von Pritzbuier ist Visualisierungsexperte und Vertriebsprofi für emotionale Kommunikation. Er kreiert maßgeschneiderte emotionale Präsentationen für Trainer, Speaker und Manager und überarbeitet bereits bestehende Präsentationen. Daneben bietet er auch Präsentationscoaching an. Er hat sich seit mehr als 25 Jahren auf die Bereiche Verkauf und Führung spezialisiert. Uwe-Jürgen Günter-von Pritzbuier ist der Autor von „Nur vom Feinsten“, dem Fachbuch für den Premiumverkauf.

www.folienmagie.de

Kontakt:

Uwe Günter-von Pritzbuier
Rieslingweg 7
64646 Heppenheim
Tel. 06252-76407
Mobil: 0171-5846999
gvp@folienmagie.de
www.folienmagie.de

Pressekontakt:

Titania Kommunikation
Dr. Simone Richter
Postwiesenstraße 5A
70327 Stuttgart
Tel. 0170-9031182
richter@titania-pr.de
www.titania-pr.de