

LIMBIO®



magazin

LIMBISCH

№2

PRÄSENTIEREN



NEUROWISSEN+
STRATEGIEN=
WANTING!

INKL. BIS ZU 60 MIN.
VIDEOTRAINING

POWERPOINT

BULLETPONTS ADE!

*Bilder, Texte, Videos und Zahlen- wie bringe ich meine
BOTSCHAFT AUF DEN PUNKT?*

ÜBERZEUGEN

EINE PRÄSENTATION IST
KEINE DOKUMENTATION!

*Steuern Sie mit
WANTING-STRATEGIEN die
Emotionen Ihrer Zuhörer!*

DRAMATURGIE

DAS ENDE VON EINLEITUNG,
HAUPTTEIL UND SCHLUSS!

*Nutzen Sie die **LIMBISCHE
SPANNUNGSKURVE** mit den
Pain Points Ihrer Kunden!*

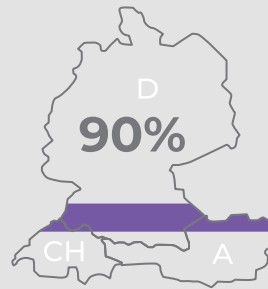


Was ist oft das Problem?

Viele Businesspräsentationen sind heute oft langweilig, öde, unattraktiv und inhaltslos.

Das heute als „normal“ geltende steht meist nicht im Einklang mit den tatsächlichen Lern- und Kommunikationsprozessen des menschlichen Gehirns. Warum wir vieles verlernen müssen, was wir uns als Muster angeeignet haben? Das Problem sind primär nicht die Werkzeuge oder Techniken, die wir mit unserer Präsentationssoftware verwenden, sondern die schlechten **Gewohnheiten** der Präsentatoren. Eine bloße Aneinanderreihung von Daten und Fakten führt in Präsentationen schnell zu Langeweile. Viele Präsentatoren haben Angst vor Fehlern und Risikovermeidung steht im Vordergrund. Stets die sichere Lösung, die zuvor vielfach bereits erprobt wurde, wird dann im Präsentationsmodus umgesetzt.

Für viele ist das Sprechen vor anderen Menschen eine Qual. Sie haben Angst davor, sich zu blamieren oder inkompetent zu erscheinen. Doch dies ist kein Grund, langweilig und ohne Begeisterung zu präsentieren.



Die Erfahrung zeigt, dass an die 90 Prozent der Präsentationen im DACH-Raum nicht Gehirngerecht sind

[Wall Street Journal, 2004]

Wir sind überzeugt, dass der Hauptgrund darin liegt, dass die meisten Präsentatoren gegen die Biologie des Menschen agieren und die Erkenntnisse der modernen Hirnforschung nicht berücksichtigen. Wir haben heute für Vieles eine Bedienungsanleitung, ob für Smartphones, Autos, Maschinen oder den IKEA-Kasten. Wir bekommen aber in unseren Ausbildungen keine Bedienungsanleitung für das menschliche Gehirn. Die Frage: „**Wie ticken die anderen?**“ ist aber von größter Bedeutung.

▼ *Die meisten Präsentationen werden heute im Business als langweilig empfunden.*

