



NYHEDSBREV VINTER 2018



PRÆSENTATIONSTEKNIK DER VIRKER!

Vi nærmer os jul og nytår. Dronningen gør klar til den årlige tale til nationen. Måske du også varmer op til den hjemlige "tale til nationen på matriklen". I så fald kan du have glæde af at kende til tre tips for hvordan du sammensætter og leverer en solid præsentation.

Når du om lidt kender til metoden, vil du sikkert opdage at officielle nytårstaler ofte følger samme opbygning. Også Margrethes.

God præsentationsteknik handler om at kunne fange og fastholde menneskers opmærksomhed. Uanset om det er på arbejdet, i privaten eller du på anden vis arbejder med at skulle fremlægge for andre. Vil du forbedre din præsentationsteknik, så prøv at anvende de tre trin nedenfor. De er indkapslet i historien om Rudolf. Rudolf skal have familien med på ideen om at gennemføre en mærkbar besparelse på julegaver og nytårssaften. Det til fordel for muligheden for den sommerferie familien drømmer om den kommende sommer.

Det tre trin hedder: 1) "Skab tillid" - 2) "Aktivér følelser" - 3) "Levér budskabet".

1) Skab tillid, gerne med en personlig vinkel eller fortælling. På første date spørger du ikke "Skal vi gifte os?" Vi skal nemlig lige varme relationen op, inden vi kaster os ud i de større projekter sammen. Vi mennesker vægter og vurderer hinanden på millisekunder. Hvis vi springer trinnet over med at skabe tillid, kan vi som budbringer tale til modtageren gennem hvad der svarer til en halvlukket dør. Modtagerne lytter ikke rigtig efter, hvad vi siger, da de har taget afstand fra os som person eller projektet som helhed.

Eksempel - Rudolf scene 1: "Jeg må indrømme, at jeg har været lidt efterårstræt her på det sidste. Hvis nogen af jer har bemærket det, så er det altså ikke helt forkert. Så... hvis jeg været lidt spids i min tone over for enkelte af jer, så må I altså undskylde. Det har ikke været min hensigt".

2) Aktivér følelser, Er tilliden skabt, kan vi aktivere følelserne. Fortæl noget folk kan relatere til. Gerne noget der aktiverer et behov eller en længsel efter noget hos modtageren. Kan følelserne aktiveres via billeder, er det rigtig godt.

Eksempel scene 2 - Rudolf fortsætter: "Jeg savner solen, varmen og friheden til bare at tage dagene, som de kommer. Sommerferie - og det varme sand under fødderne. Kender I den følelse?"

Følelser vækker urhjernen, og gør det nemmere at huske budskabet.

3) Levér budskab. Mange af os starter omvendt, når vi skal fremlægge. Det lægger modtagerens hjerne ned. Hukommelsen arbejder primært i følelser og billeder. Når følelser og billeder først er aktiveret, kan modtageren bedre forholde sig til og huske de data og budskaber, du præsenterer dem for.

Eksempel scene 3 - Rudolf afslutter: "Derfor vil jeg foreslå, at vi minimerer julegavebudgettet til 50 kr. pr. mand og holder en stille Nytårssaften hjemme med frysepizza og dansk vand. Pengene sparet kan bidrage til den sommerferie, vi alle har drømt om".

Om Rudolf lykkes med sin mission, må vi lade stå åbent. Får han brug for at skulle forsøge sig med sin mission igen, kan han måske have gavn af flere værktøjer, herunder "Cowboy øvelsen", "De 3 S'er" og "De 6 trin". Måske Rudolf også kunne have gavn af at arbejde med sit kropssprog. Det er der råd for på SUPPLEMENT AS' kursus i Præsentationsteknik.

Tak for et rigtig godt 2018. Og tag godt i mod et berigende 2019. Vi ser frem til at dele det med dig.

De bedste hilsner
SUPPLEMENT AS

Åbne kurser

[Service med stort S - Lyngby: 5/2 2019](#)

[Sidemandsoplæring - effektiv videndeling - Lyngby: 21/3 2019](#)

[Styr på tiden - Lyngby: 26/3 2019](#)

[Bliv en bedre underviser - Lyngby: 12-13/6 2019](#)

Åbne økonomi kurser

[Bogholderi for begyndere - og opfriskning - Lyngby: 24-25/1 2019](#)

[Knæk et regnskab - Lyngby: 29/1 2019](#)

[Regnskab for ledere - Lyngby: 29-30/1 2019](#)

[Bogholderi for begyndere - og opfriskning - Århus: 4-5/2 2019](#)

[Økonomistyring og budgettering - Lyngby: 19/2 2019](#)

[Knæk et regnskab - Århus: 25/2 2019](#)

[Regnskab for ledere - Århus: den 25-26/2 2019](#)

[Økonomi og regnskab for PA'er - Lyngby: 26/3 2019](#)

[Knæk et regnskab - Lyngby: 1/4 2019](#)

[Regnskab for ledere - Lyngby: 1-2/4 2019](#)

[Bogholderi for begyndere - og opfriskning - Lyngby: 8-9/4 2019](#)

[Projektøkonomi - Lyngby: 11/4 2019](#)

[Bogholderi for begyndere - og opfriskning - Århus: 8-9/5 2019](#)

[Knæk et regnskab - Århus: 21/5 2019](#)

[Regnskab for ledere - Århus: den 21-22/5 2019](#)