

10 Tipps, wie Sie Ihre Ideen verkaufen

Was nützt Ihnen die beste Idee, wenn Sie diese nicht verkaufen können? Aus diesen 10 Ideen entnehmen Sie, wie Sie Ihre Geistesblitze in Präsentationen überzeugend vorstellen, frei nach dem Motto: „Nichts ist kreativ, wenn es sich nicht verkaufen lässt.“

Tipps Nr. 1 – Lobby before!

Bevor Sie eine Präsentation vor einem Entscheidungsgremium machen, sollten Sie Ihre Idee auf jedem Fall mit mindestens einem der Entscheidungsträger, auf Inhalt und Form durchsprechen.

Tipps Nr. 2 –

Lernen Sie Ihre Präsentation nicht auswendig und lesen Sie nicht vom Blatt ab!

Wenn Sie wissen, worüber Sie reden und was Sie erreichen wollen, dann sagen Sie es einfach, authentisch und glaubwürdig. Die eine oder andere Nachdenkpause oder ein kleines Stottern macht Sie nur sympathischer. Geben Sie auf keinen Fall den perfekten Rhetoriker ab. Präsentieren Sie sich selbst als jemand „zum Anfassen“.

Tipps Nr. 3 - Passen Sie sich an!

Kommen Sie niemals wie ein Moderator im Werbefernsehen daher. Wie kleidet man sich in diesem Unter- nehmen, wie redet man miteinander, was ist wichtig, worauf kommt es an?

Tipps Nr. 4 - Verknüpfen Sie sich und Ihre Idee!

Reden Sie vor der Präsentation mit den Leuten und auch noch in der Pause. Schaffen Sie dadurch Anknüpfungspunkte, die Sie während der Präsentation einbringen.

Tipps Nr. 5 - kurz !“

Tragen Sie Ihre Idee „kurz und knackig“ vor. Das Wesentliche muss in fünf Minuten übergebracht werden können. Wer hört dennoch länger zu?

Tipps Nr. 6 - Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte!

Nutzen Sie alle Visualisierungsmöglichkeiten, die Ihnen zur Verfügung stehen. Ich meine nicht die Folien- oder Powerpoint-Show mit 1001 Wörtern. Benutzen Sie einfache und aussagekräftige Grafiken und Bilder. Die Betonung liegt auf „einfach“. Mit Bild-Collagen kann man auch verwirren. Auf die richtige Dosis kommt es an.

Tipps Nr. 7 - Nutzen Sie die „Power of Pen“!

Mit einem dicken Filzstift können Sie mit wenigen Strichen Ihre Ideen (auf Flipchart) sichtbar machen.

Tipps Nr. 8 - Sie brauchen nur fünf Charts!

Das erste Chart, um zu zeigen, worüber Sie reden werden. Das zweite bis vierte Chart, um zu zeigen, was Sie zu zeigen haben und das fünfte Chart, um zu zeigen, welchen Nutzen die Idee bringt. Alle anderen Folien sind Back-up-Folien, die Sie als stille Reserve im Hintergrund halten sollten.

Tipps Nr. 9 - Reden Sie nicht um den heißen Brei herum!

Sagen Sie klar und deutlich, was Sie wollen: Geld, Zeit, Mitarbeiter... Und zeigen Sie auf, was die Entscheider dafür bekommen. Erörtern Sie ihnen den konkreten Nutzen, den sie haben, wenn sie die Verwirklichung der Idee aktiv unterstützen.

Tipps Nr. 10 - “Where is the beef?”

Jeder Beteiligte, jeder Betroffene möchte wissen, was denn Gutes für ihn drin ist, wenn er das Neue einführt beziehungsweise anwendet. Beantworten Sie in der Präsentation immer die (selten direkt gestellte) Frage: „Wo ist mein persönlicher Vorteil?“ Wichtig ist immer das Prinzip „KISS“ - Keep It Simple and Straightforward: Alles so einfach wie möglich gestalten und darstellen!