Arbeitsblatt

Leif Ahrens: Ihre Rolle als Nutzenstifter

Wer im Geschäftsleben schon einmal eine Präsentation über sich ergehen lassen musste, der kennt das Chart „Agenda“. Für Zuhörer und Zuschauer ist es so langweilig wie eine Bedienungsanleitung: Kann man lesen, muss man aber nicht.

Schafft man es als Vortragender jedoch, die Punkte auf der Agenda sofort und unmissverständlich mit einem ganz konkreten Nutzen für die Zuhörer zu verbinden, gewinnt man seine Teilnehmer für sich. Beschließen Sie jetzt, aus der Masse der Agenda-Langweiler herauszustechen, und werden Sie zum Nutzenstifter!

Zum Beispiel: Sie sollen eine Präsentation zum Thema: „Neue Antriebstechnologien bei PKWs“ halten.

Agendapunkt	**Nutzen**
Schadstoffausstoß	Den Schadstoffausstoß senken
Moderne Zielführungssysteme	Günstig ans Ziel kommen
Kostensituation im Individualverkehr	Mit dem Auto reich werden

Eine simple Agenda (die linke Spalte) würden Sie einfach herunterlesen. Aber den konkreten Nutzen (rechte Spalte) leiten Sie mit den Worten ein: „Ich werde darüber sprechen, wie Sie … (den Schadstoffausstoß senken, günstig ans Ziel kommen, mit dem Auto reich werden etc.).“

Gestalten Sie Ihre nächste Agenda nach diesem Prinzip als Nutzenstifter par Excellence, und stechen Sie damit aus der Masse der Agenda-Langweiler heraus!

Thema: _____

Agenda	**Nutzen**

Das Buch zum Thema: „Leadership-Sprache - Zehn Gebote für ausdrucksstarke und überzeugende Kommunikation“

Leif Ahrens hat 15 Jahre als Radiomoderator (Radio FFH) damit verbracht, Politikern, Rockstars und Unternehmern zuzuhören. Dabei konnte er deren Präsenz studieren und untersuchen. 500 Interviews sind im Laufe der Jahre zusammengekommen. Zu seiner Vita gehört auch seine Zeit als Bankkaufmann und als Student der Medienwirtschaft in Wiesbaden. Er zeigt Menschen, wie sie die Kommunikations-Tricks einsetzen, mit denen es im Geschäftsleben, auf der Konzertbühne und im Parlament gelingt, andere zum Zuhören zu bringen. Zur Website