

FORUM VERLAG HERKERT GMBH

Mandichostraße 18
86504 Merching
Telefon: 08233/381-123

E-Mail: service@forum-verlag.com
www.forum-verlag.com



**Unser Wissen
für Ihren Erfolg**

Schulungsprogramm: Basiswissen für Auszubildende auf CD-ROM

Autor/Herausgeber: Peter Radischat

Liebe Besucherinnen und Besucher unserer Homepage,

wir freuen uns, dass Sie sich für unsere Produkte interessieren.

Im Folgenden finden Sie einen Auszug aus unserem Softwareprodukt „Schulungsprogramm: Basiswissen für Auszubildende auf CD-ROM“.

Falls Sie noch nähere Informationen wünschen oder gleich über die Homepage bestellen möchten, klicken Sie einfach auf den Button „Zur Bestellung“ oder wenden sich bitte direkt an:

FORUM Verlag Herkert GmbH
Mandichostr. 18
86504 Merching

Telefon: 08233 / 381-123
Telefax: 08233 / 381-222
E-Mail: service@forum-verlag.com

© Alle Rechte vorbehalten. Ausdruck, datentechnische Vervielfältigung (auch auszugsweise) oder Veränderung bedürfen der schriftlichen Zustimmung des Verlages.

Anleitung „Persönliches Auftreten/Einsatz der Stimme“

- Bereiten Sie sich gut vor: Tragen Sie das Referat möglichst am Tag vorher für sich alleine oder vor Freunden laut vor.
- Lernen Sie den Anfang Ihres Referats auswendig, somit haben Sie einen reibungslosen Beginn.
- Halten Sie vor Beginn der Präsentation Ihren Kopf frei.
- Sprechen Sie mit einfachen, leicht verständlichen Sätzen, laut und deutlich, auf keinen Fall zu schnell.
- Tragen Sie Kleidung, die der Situation angemessen ist und in der Sie sich wohl fühlen.
- Halten Sie Augenkontakt zum Publikum, dadurch bauen Sie Ihre Angst ab.
- Seien Sie sich bewusst, dass Sie sich während des Vortrags deutlich mehr Aufmerksamkeit schenken, als es die Zuhörer tun. Diesen fallen Kleinigkeiten überhaupt nicht auf.

Mimik

- Nehmen Sie Blickkontakt zu den Zuhörern auf!
- Machen Sie ein freundliches, entspanntes Gesicht, lächeln Sie!

Gestik

- Benutzen Sie beim Sprechen Ihre Hände!
- Benutzen Sie kraftvolle Gesten!
- Wechseln Sie ab: linke Hand – rechte Hand – beide Hände!
- Vermeiden Sie den erhobenen Zeigefinger!

Tonfall

- Variieren Sie den Tonfall, das schafft Aufmerksamkeit: Betonen Sie wichtige Dinge, wechseln Sie ab: mal lauter, dann wieder leiser, um Aufmerksamkeit zu erzeugen.
- Setzen Sie auch Fragen zur Veränderung des Tonfalls ein!

Raumverhalten

- Wechseln Sie ab und zu Ihre Position, bleiben Sie nicht wie angewurzelt stehen!
- Variieren Sie den Abstand zum Publikum, gehen Sie z. B. bei Fragen näher an das Publikum heran.
- Verkriechen Sie sich auf keinen Fall hinter dem Pult oder Tisch!