



PowerPoint - vergöttert und verteufelt!

In zunehmendem Maße wird Microsoft PowerPoint in den Unternehmen eingesetzt. Interessanterweise hinterfragt kaum jemand, ob und wann es überhaupt Sinn macht, das Programm zu verwenden.

Den Betroffenen und letztlich dem Unternehmen geht es darum, definierte Ziele mit der Präsentation zu erreichen. Die Frage sollte daher lauten, erreiche ich meine Zielgruppe und mein Ziel mit dem gewählten Inhalt (Was präsentiere ich?) und der Form (Wie präsentiere ich?) - Ist der Einsatz von PowerPoint überhaupt sinnvoll? Und wenn ja, wie sollte ich das Medium geschickt nutzen? Letztlich sind messbare Parameter für die Wirkung einer Präsentation der Zielerreichungsgrad und die Nachhaltigkeit - also der Erfolg der Präsentation.

So gelingen Präsentationen

Gerade im Bereich der Unternehmensberatungen lässt sich ein starker Trend erkennen: Anstelle eines Textverarbeitungsprogramms wird gleich das Präsentationsprogramm genutzt. Das hat ja auch mehrere Vorteile:

1. Das Programm ist einfach zu bedienen. Es lassen sich schnell Grafiken, Bilder, Prozesse etc. erstellen oder einbinden. Häufig gibt es auch schon vorgefertigte Schablonen, so dass die Erstellung noch effizienter ablaufen kann. In der Textverarbeitung dagegen muss weit mehr Know-how mitgebracht werden, um Analoges zu erreichen.
2. Die Präsentation lässt sich schnell und einfach per Projektor, in den heute längst überall vorhanden, voll ausgestatteten Konferenzräumen, vor einem Publikum zeigen.
3. Die Präsentation dient gleichzeitig als Dokumentation, z. B. bei Projekten. Damit ergibt sich eine Zeitersparnis - anstelle von zwei Dokumenten, wird nur noch eines benötigt.

Die Frage, die sich stellt, wie sinnvoll ist das? Die Folien sind häufig voll gepropft mit Informationen, ganz nach dem Effizienzprinzip, jede weiße Fläche ist sinnlos vergeudeter Raum, der ausgenutzt werden muss. Schriftgrößen von wenigen Punkt genügen, um die Zuschauer bereits nach ein paar Minuten zum Augenreiben zu bringen. Zahlreiche Tabellen/Diagramme fordern maximale Aufmerksamkeit und eine schnelle Auffassungsgabe, damit sie verstanden werden. Kontextaverse Bilder und Grafiken, schnell aus dem Internet oder der Firmenbibliothek zusammengestellt, langweilen oder lenken vom Thema ab. Darüber hinaus gibt es noch eine Reihe wahrnehmungsschwieriger Gestaltungsmonster, die die Rezeption und die Verarbeitung durch das Zuschauergehirn entweder massiv über- oder banal unterfordert. Jeder kennt solche Handoutpräsentationen aus eigener Erfahrung, die schnell ungelesen in der Schublade verschwinden.

Hier ein Tipp dazu: Handouts sollten unbedingt vor Präsentationsstart an das Publikum verteilt werden, damit diese sich vertiefend mit den Inhalten befassen können. Der Referent hat nur noch die Aufgabe, zu moderieren und auf die wichtigsten Punkte einzugehen. Es macht wenig Sinn, so eine Präsentation vor einer ahnungslosen Zuschauergruppe zu referieren und zu erwarten, dass alles verstanden, behalten und begeistert aufgenommen wird. Das Präsentationsziel sollte die Fokussierung auf einzelne Aspekte des Themas sein. Stellen Sie die Highlights heraus und moderieren Sie. Vergessen Sie Präsentationsziele, wie Verkaufen, Überzeugen, Motivieren oder ähnliches. Dafür bedarf es anderer Präsentationsgestaltung und Techniken.

PowerPoints in Verkauf und Marketing

In vielen Branchen werden mittels moderner Multimediapräsentationstechniken und auch PowerPoint neue Produkte, Lösungen und Dienstleistungen präsentiert. Wie sinnvoll aber ist PowerPoint in Verkauf und Marketing? Prinzipiell ist PowerPoint erst einmal ein Werkzeug oder in der Präsentationssprache eines von vielen Visualisierungsmitteln. Zu einer guten Präsentation gehören daneben viele Bausteine, wie ein guter Referent mit interessanter Rhetorik, Körpersprache, Stimme und einer persönlichen Wirkung.

Eine solide Dramaturgie und eine spannende Didaktik halten das Publikum bei der Stange.
Die professionelle Visualisierung unterstützt den Referenten sinnvoll dabei,

- Zusammenhänge leicht und verständlich aufzuzeigen, z. B. bei schwer erklärbaren Produkten
- die Nachhaltigkeit durch Gedächtnisanker zu verstärken und
- die Aufmerksamkeit der Zuschauer zu erhöhen.

PowerPoint - richtig angewandt - bringt Power

PowerPoint kann dies alles leisten, wenn es richtig angewandt wird. Dazu gehört eine solide Präsentationsausbildung und Erfahrung. In dem Zusammenhang fällt auf, dass viele das Thema Multimediapräsentation als Nebensache ansehen und die Bedeutung nur schwach erkennen. Einige Trainer und Referenten raten sogar generell von PowerPoint ab, da es z. B. die kommunikative Verbindung zum Publikum abreißen lässt.

Jeder der eine NLP (Neurolinguistisches Programmieren) Ausbildung hinter sich hat, weiß, **dass es in unserer Gesellschaft drei Typen von Menschen gibt, die Visuellen, die Auditiven und die Kinästheten.** Es gibt Referenten, die stellen eine enge Beziehung über den auditiven Kanal her, die Zuschauer fühlen sich angesprochen und wichtig. Der Nachteil, viele Inhalte werden nach kurzer Zeit wieder vergessen. **Schon Prof. Kroeber-Riel hat in den 1980ern nachgewiesen, dass visuelle Anker - also Bilder oder Filmsequenzen - am besten beim Zuschauer hängen bleiben.** D. h. Präsentationsprogramme bieten die Möglichkeit, beim Zuschauer nachhaltig im Gedächtnis zu bleiben.

Visuelle Anker in Verkauf und Marketing

Stellen Sie sich vor, das Marketing stellt der Vertriebsmannschaft oder der Verkäufer seinem Kunden ein neues Produkt vor. **Das Präsentationsziel ist klar:** motivieren und verkaufen. Aber welche Botschaften bleiben hängen? An was kann sich der Verkäufer oder Kunde erinnern, kurz nach der Präsentation oder noch Wochen später? Sind überzeugende Kaufimpulse gesetzt worden? Wurde die Präsentation langweilig oder interessant empfunden? **Eine gute, plakative, spannende Visualisierung mit PowerPoint kann hier enorm viel bewirken und ist mit Sicherheit sinnvoll.**

Um sich abzugrenzen, gehen neuerdings einige Referenten oder Verkäufer dazu über, auf Flipcharts oder loser Blätter live vor dem Kunden oder Publikum zu schreiben. Sicherlich ist das im Medienmix hilfreich, da es Dynamik in die Präsentation bringt. Aber das Ganze hat auch seine Grenzen und ist nur in ausgewählten Situationen empfehlenswert. Zum einen wird durch zu langes Schreiben Zeit verloren, zum anderen sind diese Aufzeichnungen zu ungenau und können später selten vom Zuschauer wiederholt werden!

Anhand der Beispiele haben wir gesehen, wie sinnvoll PowerPoint-Präsentationen eingesetzt werden können. **Prüfen Sie für sich, wo und wie es Sinn macht, mit multimedialen Präsentationen zu arbeiten.** Optimieren Sie die Wirkung Ihrer Präsentationen, sei es durch Bücher, Seminare oder professionelle Beratung von Spezialisten und nutzen Sie die Vorteile des Mediums. Sie werden merken, Sie werden Ihre Ziele besser erreichen und mehr Erfolg haben.

* Matthias Garten, Dipl.-Wirtschaftsinformatiker, gehört zu den Top100 Excellent Speakern und ist in der Geschäftsleitung der Präsentationsagentur smavicon Best Business Presentations tätig. smavicon ist heute eines der führenden Unternehmen in Deutschland, das sich ausschließlich mit Präsentationen beschäftigt. Schwerpunkte sind Beratung, Konzeption, Kreation und Umsetzung von Multimediapräsentationen sowie Trainings. Weitere Informationen erhalten Sie unter <http://www.smavicon.de>