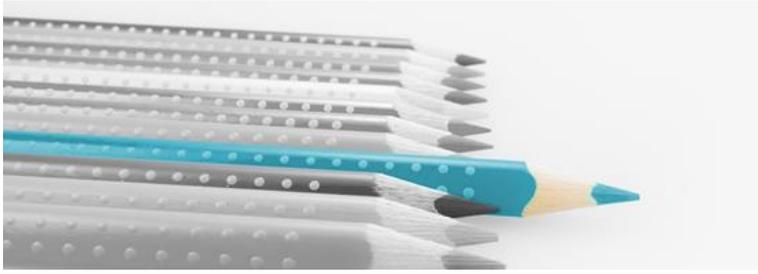


Oktober 2015



 designer of life
DER NEWSLETTER

Emotional präsentieren – wie sie Ihre Botschaften in das Gedächtnis Ihrer Kunden einbrennen!

„Facts tell, stories sell“, besagt eine amerikanische Vertriebsweisheit. Und recht hat diese Weisheit, was die moderne Hirnforschung eindeutig bestätigt. Es sind die Emotionen aus Geschichten und Erlebnissen, die uns im Gedächtnis bleiben. Doch wie nutzen wir diese Erkenntnis in unseren Präsentationen und sonstigen Auftritten?



Nehmen wir das Beispiel Heißluftballon. Wikipedia beschreibt diesen wie folgt: Der Heißluftballon ist ein Luftfahrzeug, das den statischen Auftrieb warmer Luft in seinem

Innenen nutzt. In der Ballonhülle wird eine große Luftmenge erwärmt. Dadurch dehnt sich die Luft aus, was ihr spezifisches Gewicht reduziert. Der Ballon hebt ab, wenn der Auftrieb der erwärmten Luftmenge der Gewichtskraft von Hülle, Korb und Nutzlast entspricht. Das geht etwa noch 4 Seiten in dieser Form weiter und ich wette sie schalten bereit nach der ersten Seite ab, wenn nicht gar schon früher. Aber obwohl diese Erkenntnis nicht neu ist, warum beten uns dennoch Heerscharen von Präsentierenden technische Daten und langweilige Nebensächlichkeiten herunter?

„Ballonfahren ist pure Magie, meditativ, erfrischend und einfach erhebend! Mit einem Ballon durch die Lüfte zu gleiten zählt wahrlich zu den schönsten Abenteuern zwischen Himmel und Erde“

Das hört sich doch schon gleich viel interessanter und emotionaler an und unterstützt mit der richtigen Bildbotschaft heben wir gleich in Gedanken ab und träumen vom Schweben dem Himmel entgegen.

Wenn es Ihnen gelingt, überraschende Momente, beeindruckende Bilder und mitreißende Geschichten in Ihre Präsentation zu packen, dann bleiben Sie und Ihre Botschaften garantiert im Gedächtnis ihrer Zuschauer und Kunden. Wichtig ist, dass Sie sich immer bewusst sind, dass es um einzigartige Erlebnisse für den Kunden geht und nicht nur um das emotionslose Aufzählen hunderter Fakten. „Echte Marken wurzeln nicht nur in sachlichen Botschaften, sie lösen Assoziationen aus und wecken Emotionen“, sagt der Erfolgscoach Hermann Scherer.

Heben Sie ab mit dem Bild der Heißluftballone im Kopf und beeindrucken Sie beim nächsten Mal Ihre Kunden und Zuschauer mit einer emotionalen Präsentation.

Sie wollen eine emotionale Präsentation erstellen, doch wissen noch nicht ganz wie? Dann ist designer of life genau der richtige Partner an Ihrer Seite! Wir unterstützen Sie bei der Ausarbeitung emotionaler Präsentationen, damit auch Sie Ihr Publikum mit einer ausdrucksstarken Präsentation begeistern können.

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf über: info@designer-of-life.de