

10 Präsentations-Hacks, die Entscheider:innen wirklich überzeugen

1. Starten Sie mit einer Zahl, die persönlich relevant ist

Viele beginnen ihre Präsentation mit allgemeinen Statistiken. Das Problem: Das betrifft „die da draußen“. Nicht mich. Nicht uns. Wirksamer ist oft eine Zahl, die direkt bei den Anwesenden im Raum wirkt.

Nicht:

„70 % der Unternehmen scheitern an der digitalen Transformation.“

Sondern zum Beispiel:

„In diesem Raum sitzen 12 Führungskräfte. Die Frage ist nicht, ob KI unsere Branche verändert – sondern wer von Ihnen sie aktiv gestaltet.“

Oder:

„Diese Präsentation kostet Ihr Unternehmen gerade eine erhebliche Investition an Zeit und Ressourcen. In 15 Minuten wissen Sie, ob sie sich gelohnt hat.“

Der Unterschied? Abstrakte Zahlen erzeugen oft Distanz. Konkrete Relevanz hingegen erzeugt Aufmerksamkeit.

2. Bauen Sie einen Widerspruch ein und lösen Sie ihn später auf

Wenn eine Präsentation zu geradlinig verläuft, schalten Menschen gedanklich ab. Spannung entsteht durch Kontrast.

Beispiel:

Folie 1: „Unser Produkt ist deutlich teurer als viele Alternativen.“

Folie 2: „Und hier sind fünf Gründe, warum günstigere Lösungen attraktiv wirken.“

Folie 3: „Trotzdem entscheiden sich viele führende Unternehmen bewusst für uns. Warum?“

Menschen möchten Widersprüche verstehen. Wenn Sie einen bewusst aufbauen, bleibt Ihr Publikum gedanklich engagiert. Bis Sie den Widerspruch auflösen.

3. Sprechen Sie Einwände aus, bevor sie entstehen

Während Sie präsentieren, laufen bei Ihrem Publikum innere Dialoge ab:

„Das haben wir schon versucht.“
„Dafür haben wir keine Ressourcen.“
„Das klingt teuer.“

Wenn Sie diese Gedanken proaktiv ansprechen, entsteht Vertrauen.

Zum Beispiel:

„Vielleicht denken Sie gerade: Das haben wir bereits ausprobiert. Genau deshalb zeige ich Ihnen gleich, was damals anders war.“

Oder:

„Ja, es ist eine Investition. Aber die Nicht-Umsetzung verursacht aktuell deutlich höhere Kosten.“

Sie nehmen Ihrem Publikum die Unsicherheit, bevor sie zur Blockade wird.

4. Benennen Sie die eigentliche Entscheidung

Viele Entscheidungen wirken rational. Sind es aber selten vollständig. Oft geht es unterschwellig um Fragen wie:

- **Wirke ich innovativ?**
- **Gehe ich auf Nummer sicher?**
- **Trage ich Risiko oder vermeide ich es?**

Wenn Sie das offen ansprechen:

„Sie entscheiden heute nicht nur zwischen zwei Lösungen. Sie entscheiden auch, wie Sie sich strategisch positionieren.“

5. Setzen Sie den Denkraum, bevor Sie Inhalte zeigen

Die ersten Sätze bestimmen oft, wie alles Weitere interpretiert wird.

Statt: „Ich zeige Ihnen jetzt unsere Q3-Zahlen.“

Sagen Sie:

„Während Sie die Zahlen sehen, stellen Sie sich bitte eine Frage: Was hätten Sie vor sechs Monaten gesagt, wenn Ihnen jemand genau diese Entwicklung prognostiziert hätte?“

Sie verschieben damit den Referenzpunkt und erzeugen einen bewussten Perspektivwechsel.



6. Loben Sie Ihren Wettbewerber

Das wirkt kontraintuitiv, schafft aber enorme Glaubwürdigkeit.

Zum Beispiel:

„Unser Hauptwettbewerber ist eine sehr gute Wahl, wenn Sie ein sofort einsetzbares Standardsystem suchen.“

Und dann:

„Wenn Sie jedoch bereit sind, in eine strategische Lösung zu investieren, die langfristig größere Hebel eröffnet, dann sind Sie hier richtig.“

Menschen vertrauen Berater:innen mehr als Verkäufer:innen. Ehrlichkeit signalisiert Souveränität und weckt Vertrauen.

7. Zeigen Sie zuerst, was heute nicht funktioniert

Viele Präsentationen zeigen nur Funktionen. Wirksamer ist es, wenn Sie zunächst die aktuelle Reibung zeigen.

„So sieht Ihr heutiger Prozess aus.“

Lassen Sie das Publikum die Komplexität oder Ineffizienz spüren.

Erst danach:

„Und so kann es aussehen.“

Erlebte Frustration und eine sichtbare Lösung erzeugen oft emotionale Erleichterung. Und emotionale Erleichterung bleibt im Gedächtnis.

8. Zeigen Sie eine echte Schwäche und erklären Sie den Trade-off

Wenn alles perfekt wirkt, wird es unglaublich.

Sagen Sie offen:

„Unsere Lösung ist nicht die einfachste. Die Einarbeitung erfordert Zeit.“

Und dann:

„Genau das ermöglicht Ihnen jedoch Möglichkeiten, die einfache Systeme nicht bieten können.“

Transparenz nimmt Kritik vorweg und macht Stärke glaubwürdig.

9. Lassen Sie Ihr Publikum gedanklich in die Zukunft reisen

Menschen entscheiden häufig aus der Gegenwart heraus. Helfen Sie ihnen, zukünftige Konsequenzen zu visualisieren:

„Stellen Sie sich vor, wir sind ein halbes Jahr weiter. Sie präsentieren Ihre Ergebnisse. Welche Entscheidung von heute möchten Sie dann vertreten?“

Zukünftige Verantwortung wirkt stärker als abstrakte Vorteile.

10. Nutzen Sie KI als Sparringspartner, nicht als Autor

Lassen Sie KI Ihre Präsentation nicht einfach erstellen, sondern kritisch prüfen:

- „Welche Behauptung in dieser Präsentation ist am wenigsten belegt?“
- „Welche drei Einwände würde ein skeptischer CFO äußern?“
- „Welche Folie könnte missverstanden werden?“
- „Welche Informationen fehlen für eine Entscheidung?“

KI kann Struktur, Sprache und Dramaturgie verbessern. Die Verantwortung für Fakten, Logik, Tonalität und Relevanz bleibt jedoch bei Ihnen. Für eine Vortragsprobe kann beispielsweise PowerPoints Speaker Coach auf Tempo, Füllwörter und das Ablesen von Folien hinweisen.

BONUS: Der „Echte-Fragen-Moment“

Statt: „Haben Sie Fragen?“

Sagen Sie: „Bevor Sie Fragen stellen: Nehmen Sie sich bitte einen Moment. Was ist die Frage, die Sie sich intern stellen würden – wenn ich nicht mehr im Raum wäre? Genau diese interessiert mich.“

Sie durchbrechen damit die Höflichkeitsfassade und gelangen zu den echten Entscheidungsfragen.

Die meisten Präsentations-Tipps beschäftigen sich mit Folien, Textmengen oder Gestaltung. Das ist wichtig, reicht aber manchmal nicht aus. Diese Tipps erklären, wie Menschen denken.

- Nicht nur Daten zeigen, sondern ihre Interpretation steuern.
- Nicht nur überzeugen wollen, sondern innere Dialoge verstehen.
- Nicht nur Inhalte liefern, sondern Entscheidungspsychologie berücksichtigen.

Gute Präsentationen informieren. Großartige Präsentationen bewegen Entscheidungen. Und genau das kann in Führungsetagen den Unterschied ausmachen.

Und wenn Sie diese Ansätze künftig schneller in professionelle PowerPoint-Folien übertragen möchten, lohnt sich ein Blick auf **empower® Slide Generation**.