

Broschüre

zum Hörbuch

Matthias Pöhm



*„Der beste
Rhetoriktrainer
im deutschsprachigen
Raum“*

Der Irrtum Powerpoint*

Präsentieren Sie noch oder
faszinieren Sie schon?

Foto 1

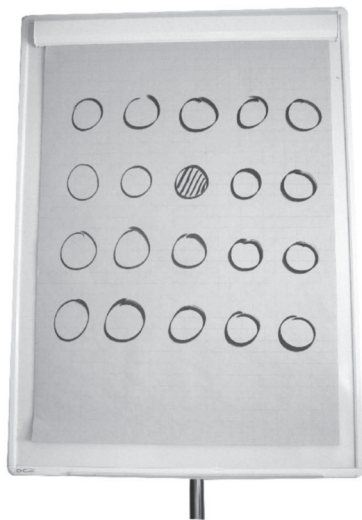


Foto 2



Foto 3

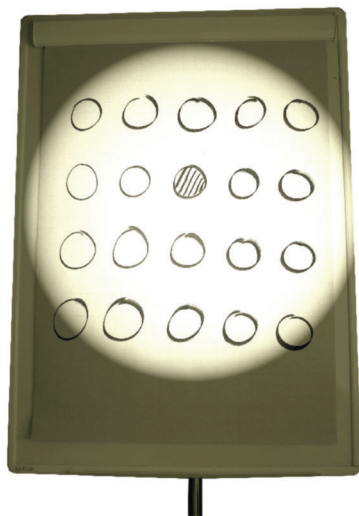


Foto 4

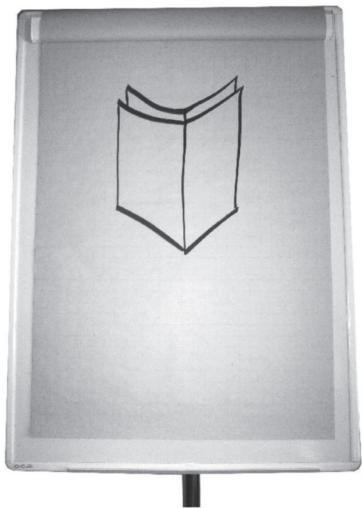


Foto 5

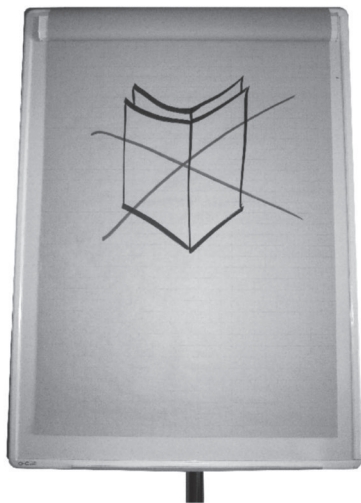


Foto 6

Traumvorstellungen für die Zukunft Amerikas

- 1) Erhebung der Nation mit dem Ziel der Gleichheit aller Menschen
- 2) Gemeinsames Zusammensitzen früherer Sklaven und Sklavenhalter am Tisch der Brüderlichkeit in Georgia
- 3) Händeschütteln von schwarzen und weissen Kindern im rassistischen Staat Alabama
- 4) Umwandlung des früheren Sklavenstaates Mississippi in eine Oase der Freiheit und Gerechtigkeit
- 5) Leben in einer Nation, wo die Beurteilung nicht nach der Hautfarbe sondern nach dem Charakter stattfindet

Foto 7

Steuerungs-Kriterien des Regensors:

- Erkennen der Wischnotwendigkeit bei Benützung der Frontscheibe
- Wischintervallerhöhung durch Erkennen der Regenmenge

Foto 8

Konsequenz zur Exzellenz

Herausforderung Globalisierung

2,5 Milliarden Menschen bekommen mehr oder weniger überraschend Zugang zu globalen Märkten – als Nachfrager ... aber auch als Anbieter

Beispiel China

- 2004: Autoproduktion China vor Deutschland
- 2005: Größter Stahlproduzent der Welt
- 2004 auf 2005 Export + 28,4% auf 762 Mrd. US\$
- Olympia 2008: China ist 3. größte Volkswirtschaft
- Stundenlohnfaktor 16:1

Firma AG

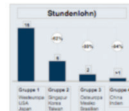


Foto 9

Konsequenz zur Exzellenz

Firma AG

Herausforderung Globalisierung

Der Stundenlohn wird für die Standortsuche zum Haupterfolgssfaktor

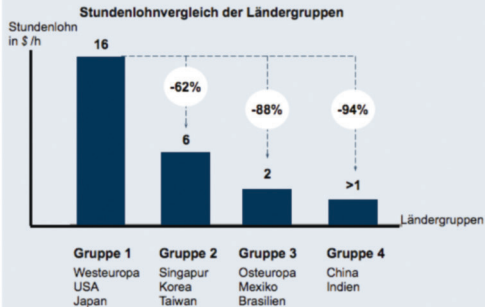


Foto 10

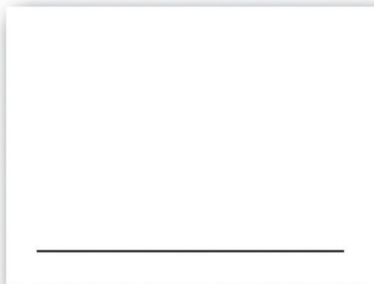


Foto 11

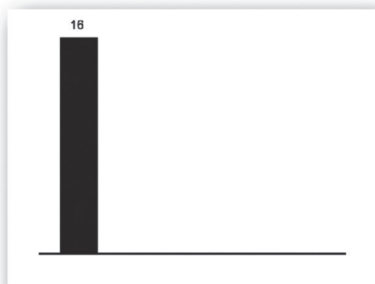


Foto 12

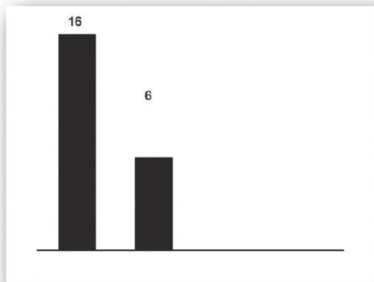


Foto 13

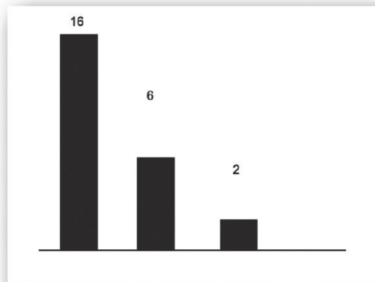


Foto 14

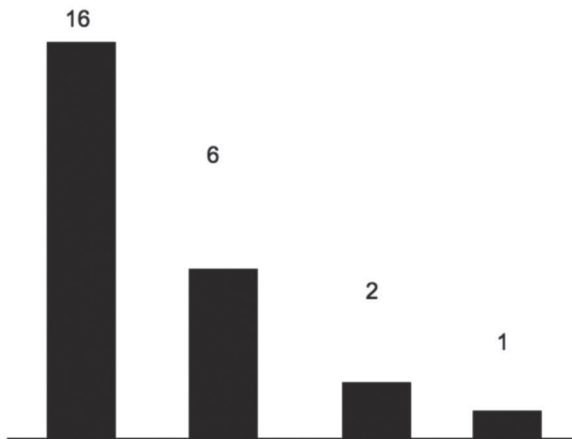


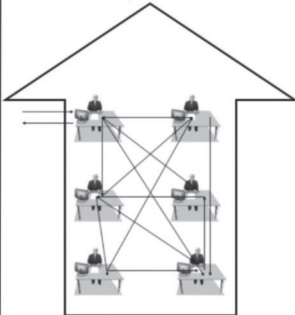
Foto 15

Konsequenz zur Exzellenz

Firma AG

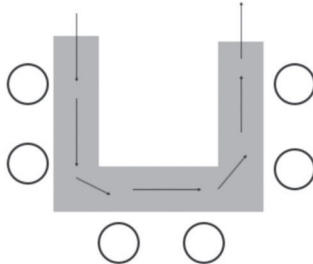
Administrative „Fertigungszellen“ prozessorientiert anordnen

Durchlaufzeit: 14 Tage
Bearbeitungszeit: 3,5 h



Funktionsorientierte Bearbeitung:
Abteilungsprinzip

Durchlaufzeit: 1 Tag
Bearbeitungszeit: 3 h



Prozessorientierte Bearbeitung:
One-Price-Flow im Auftragszentrum

Foto 16



Foto 17

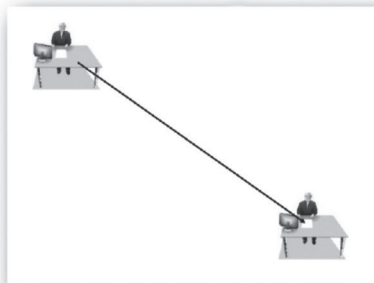


Foto 18

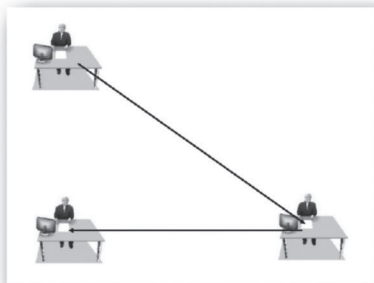


Foto 19

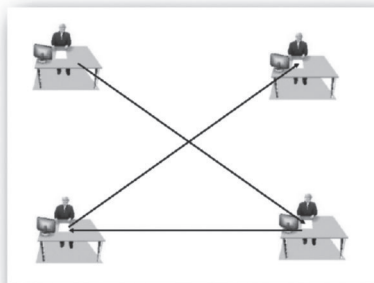


Foto 20

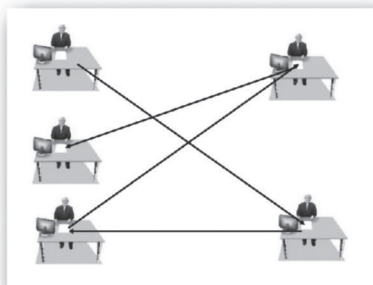


Foto 21

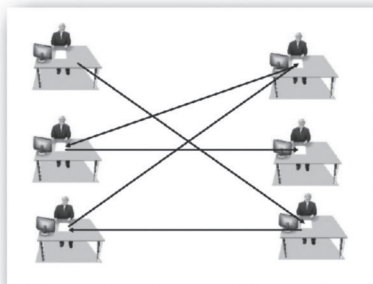


Foto 22

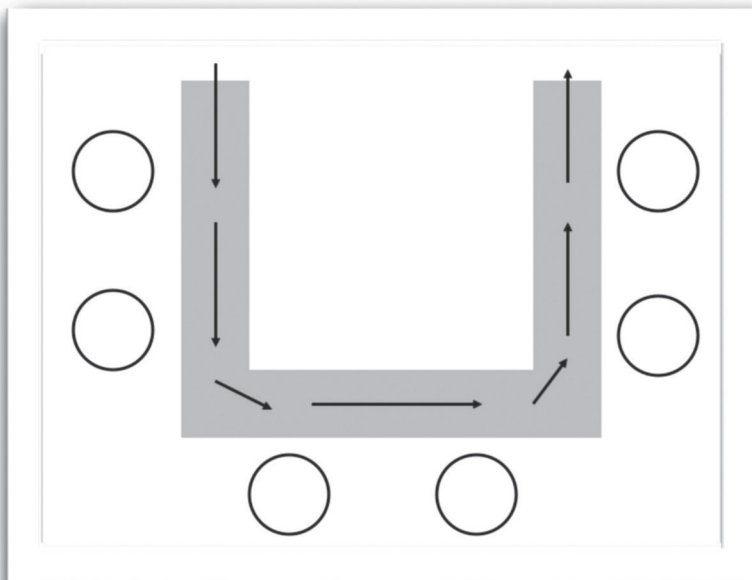


Foto 22a

Scheidungsrate, gemäss Länderaufteilung

Standesamtlich geschieden

	<u>1990</u>	<u>1995</u>	<u>2000</u>	<u>2004</u>
Deutschland	23.8%	39.5%	46.4%	43.9%
Schweiz	39.8%	41.6%	43.2%	44.0%
Österreich	38.8%	43.2%	46.0%	46.1%
Frankreich	30.0%	33.0%	33.4%	37.6%
Italien	27.2%	29.8%	31.4%	34.3%
Schweden	50.1%	50.3%	53.1%	55.1%
Niederlande	32.2%	34.1%	35.8%	37.2%
Polen	16.2%	17.3%	17.9%	18.4%
Norwegen	41.5%	43.3%	44.1%	46.1%

Foto 23

Die Herausforderung ist weiter zu wachsen

Die XBank Aktie entwickelte sich besser als die der wichtigsten Konkurrenten

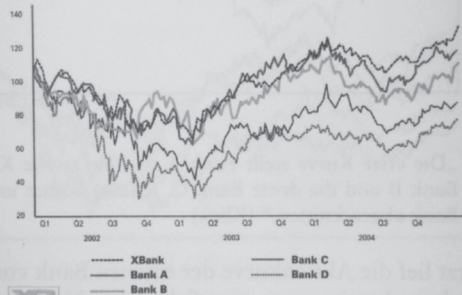


Foto 24

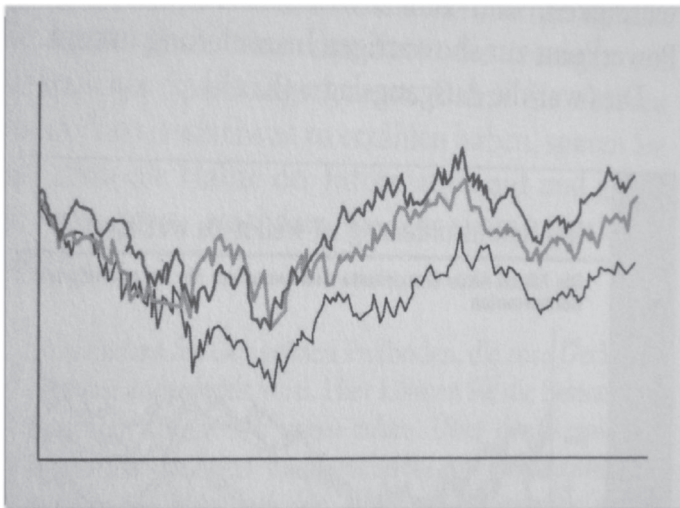


Foto 25

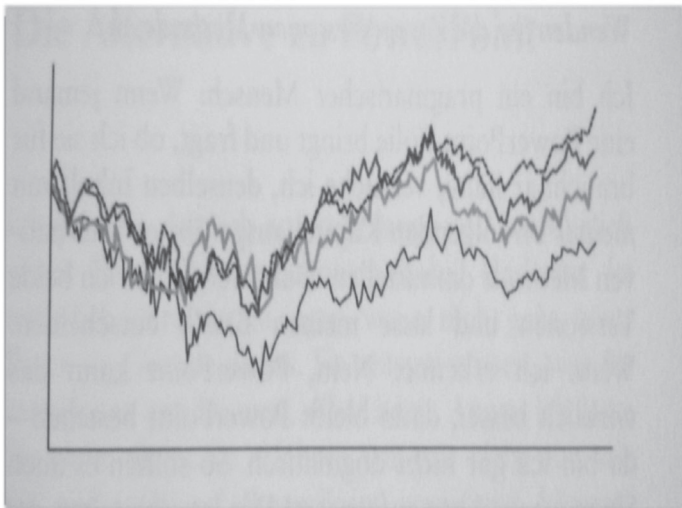


Foto 26

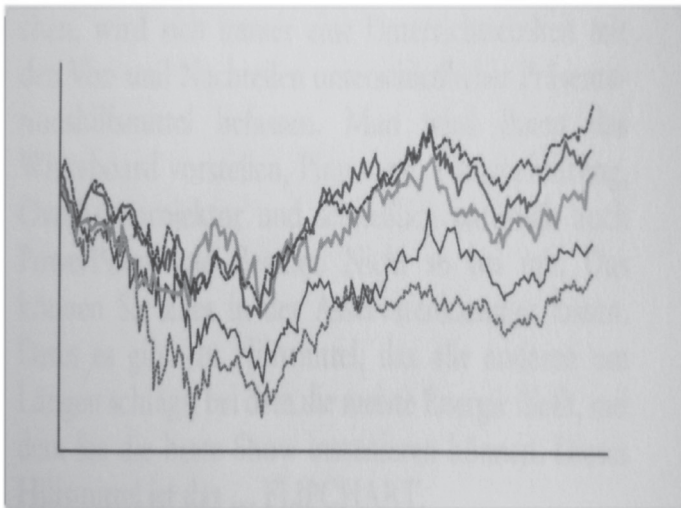


Foto 27



Foto 28a



Foto 28b

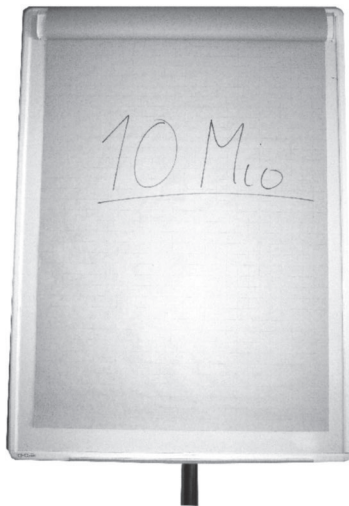


Foto 29

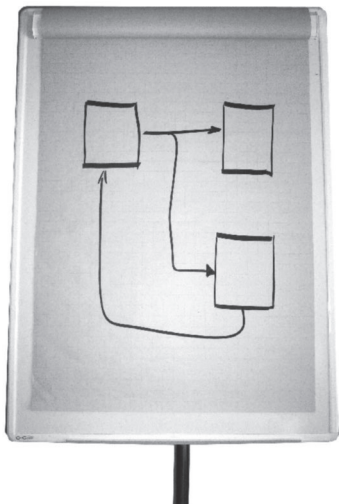


Foto 30

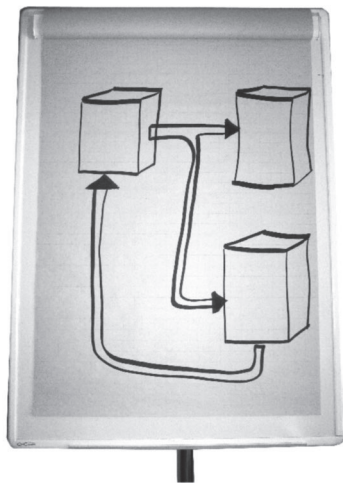


Foto 31

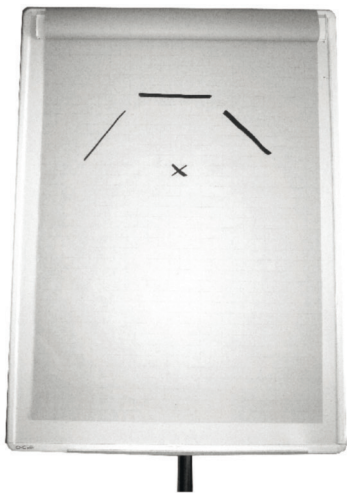


Foto 32

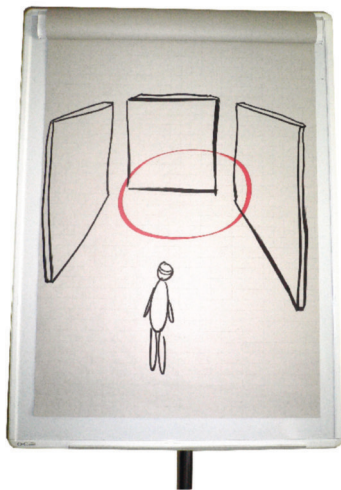


Foto 32a

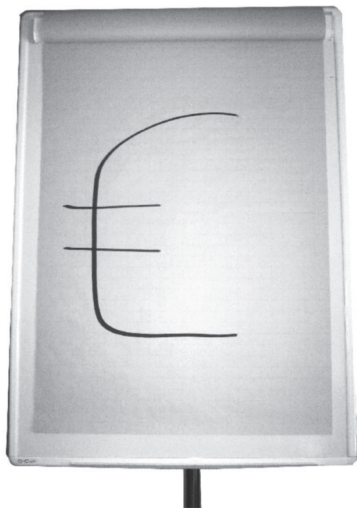


Foto 32b

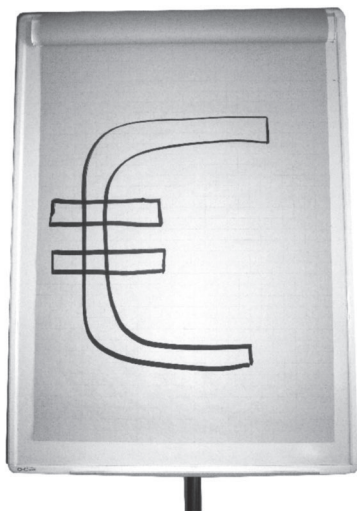


Foto 33a



Foto 33b



Foto 34



Foto 35

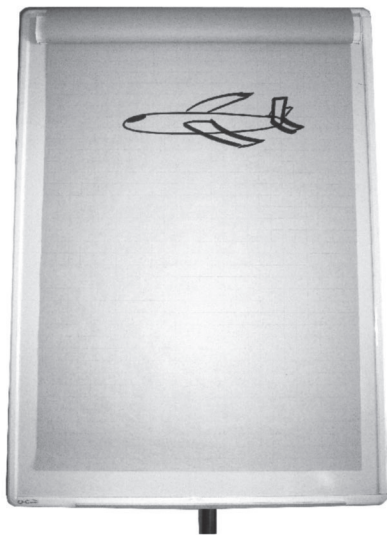


Foto 36

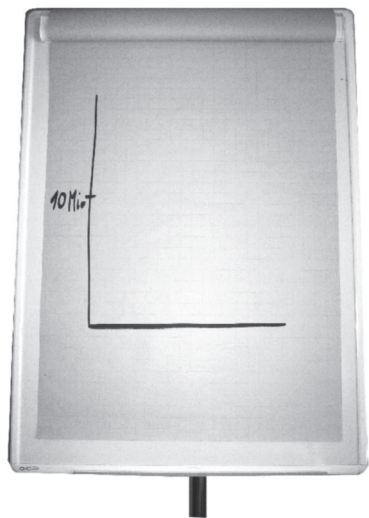


Foto 37

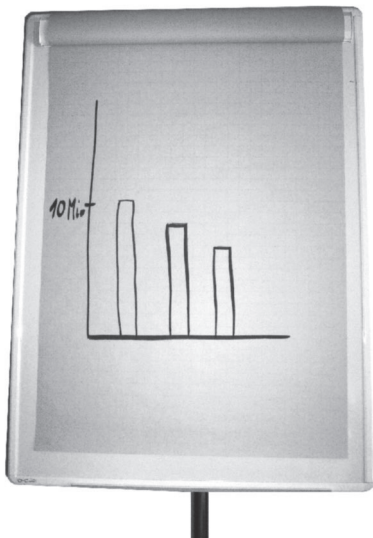


Foto 38

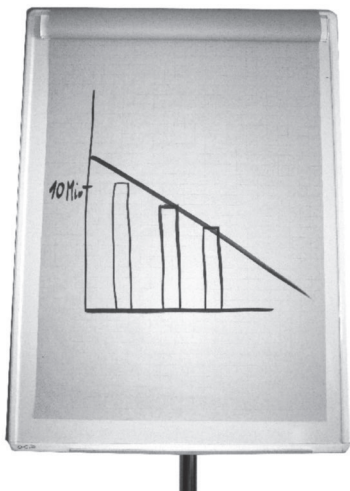


Foto 39

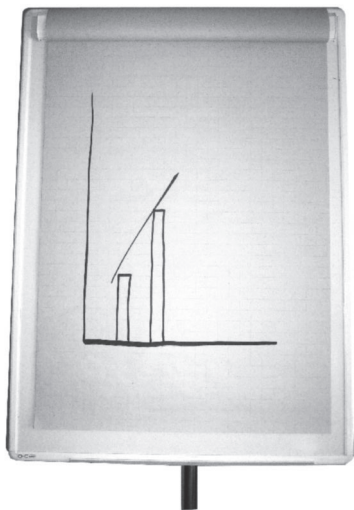


Foto 40

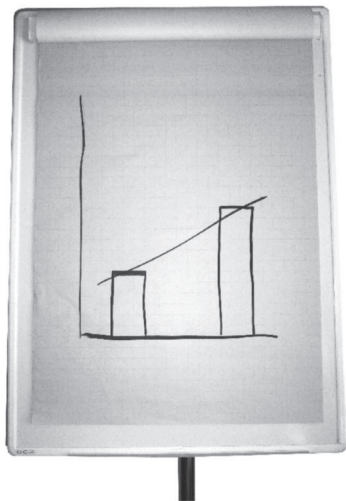


Foto 41

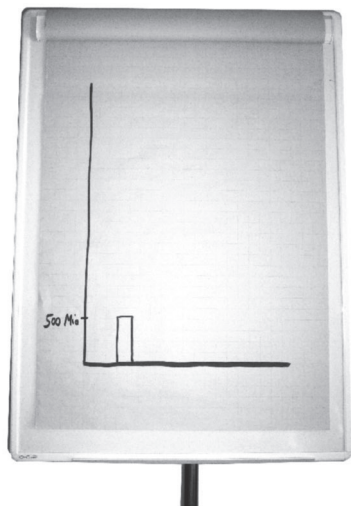


Foto 42

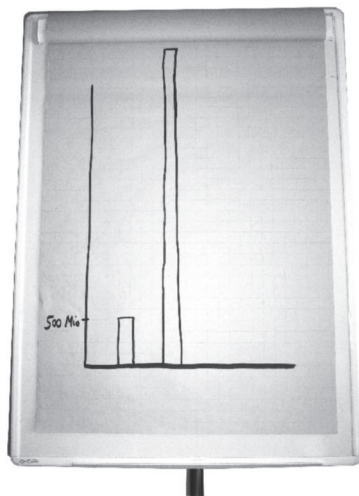


Foto 43

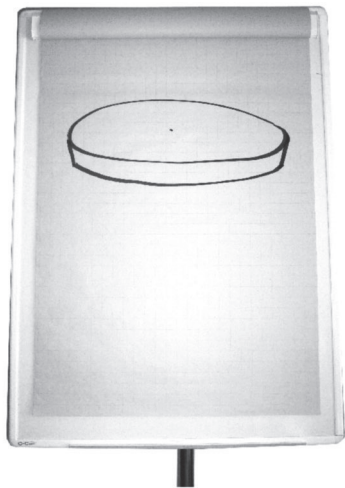


Foto 44

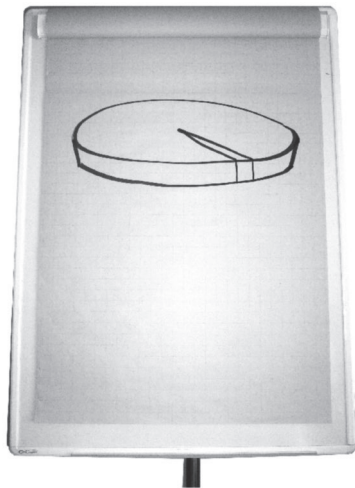


Foto 45

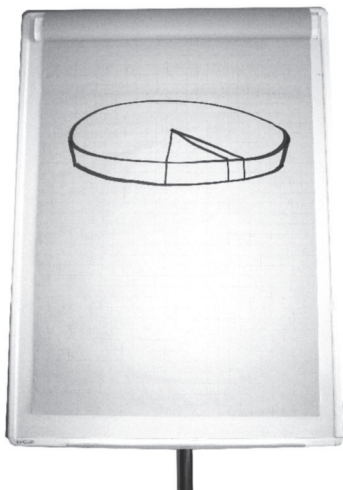


Foto 46

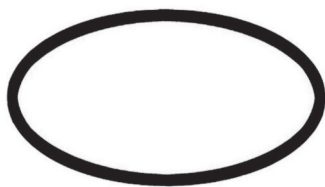


Foto 47

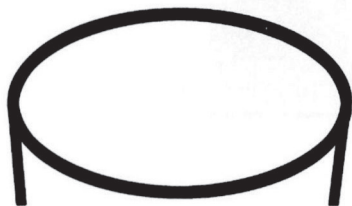


Foto 48

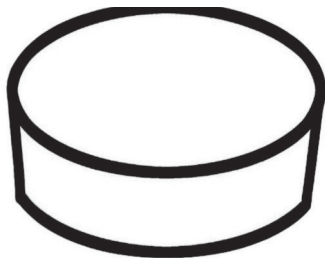


Foto 49

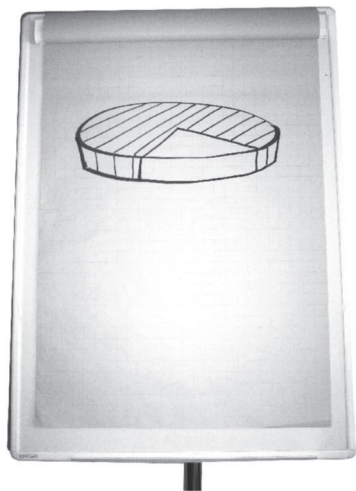


Foto 50

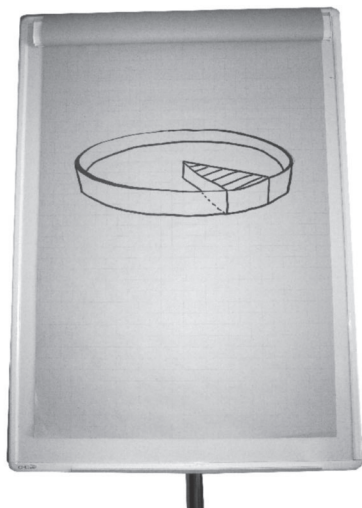


Foto 51a

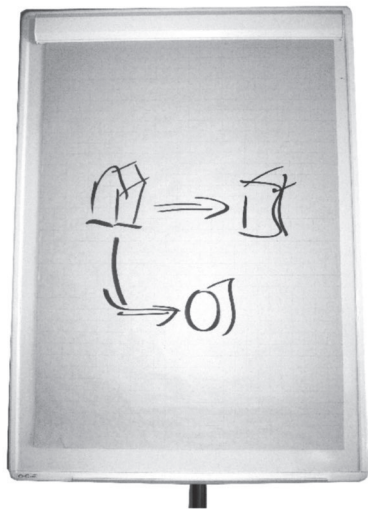


Foto 51b

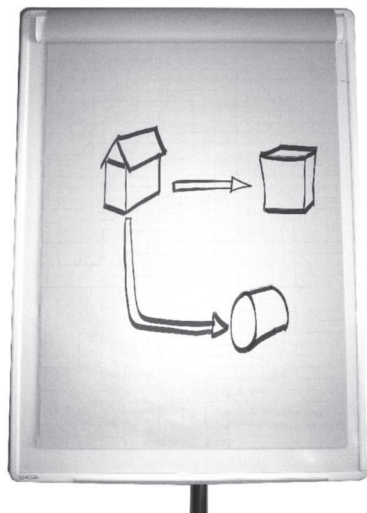


Foto 52

Moment des Ergebnisses



Foto 53



Moment des Ergebnisses
in Zeitlupe auseinander
gedehnt

Foto 54

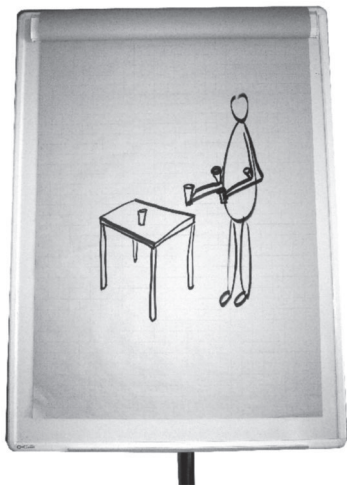


Foto 55

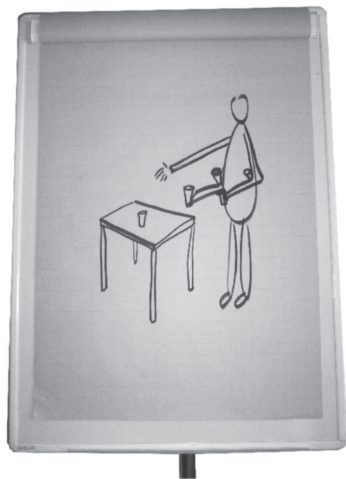


Foto 56

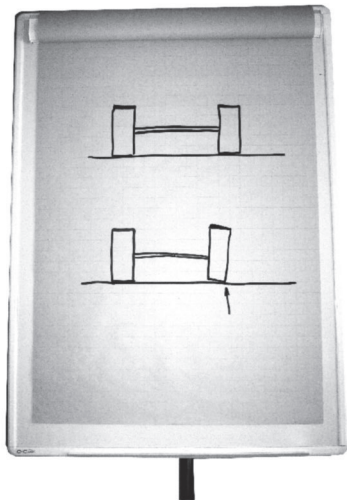
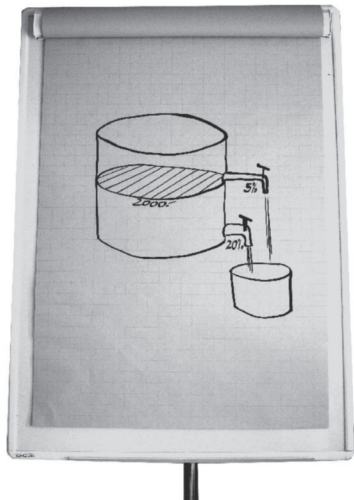


Foto 57



CD 1

1	I. DER IRRTUM POWERPOINT/	
	Der Innovationspreis von Leipzig	07:28
2	David gegen Goliath	11:42
3	Warum PowerPoint überflüssig ist	05:43
4	Wahl in Graz	06:11
5	Mannheim gegen die Deutsche Bahn	05:33
6	Das Jahresmeeting in Boston	03:35
7	Das Basis-Problem von PowerPoint	03:06
8	„Sehen Sie das auch so?“	03:09
9	Die sieben Todsünden der PowerPoint-Präsentation	04:23
10	Wie ich früher dachte	11:55

CD 2

1	Die Gegenüberstellung	14:31
2	Ein amerikanischer PowerPoint-Kritiker	01:45
3	Meine Ansicht zu PowerPoint heute	03:53
4	Erste Ausnahme: Fotos	05:06
5	Zweite Ausnahme: Aktienkurven	05:48
6	Die Alternative zu PowerPoint	05:28
7	Trick 1 – Die Stiftgröße	00:54
8	Trick 2 – Der Akt des Erschaffens	04:34
9	Trick 3 – Sprechbeginn	04:51
10	Trick 4 – Zeichnen Sie immer eine Dimension mehr	05:15
11	Trick 5 – Kleine Symbolzeichnungen	01:54
12	Trick 6 – Bewegen Sie	01:23
13	Trick 7 – Balkendiagramme von Hand	02:31
14	Trick 8 – Durchstreichen	02:58
15	Trick 9 – Schmale und dicke Balken	01:22
16	Trick 10 – Balken quälend langsam zeichnen	04:43
17	Trick 11 – Kuchendiagramme von Hand	05:21
18	Trick 12 – Inverses Kuchendiagramm	01:17
19	Trick 13 – Schöne Zeichnungen erzeugen Wohlwollen	01:07

CD 3

1	II. SPRACHE UND ÜBERZEUGUNG/	
	Die Wirksprache	03:26
2	Dos und Don'ts der Wirksprache	14:21
3	Fachbegriffe und Worthülsen	11:23
4	Weichmacher, Sprachmarotten und Verlegenheitssätze	08:19
5	Auftrags-Verhinderungs-Verträge	08:55
6	Wann hören wir hin?	00:46
7	Die Wahrheit	02:36
8	Eigene Lebensregeln	04:37
9	Schicksalsschläge und Niederlagen	04:39
10	„Das hab' ich nicht gewusst!“	06:22
11	Wissenschaftliche Untersuchungen mit erstaunlichem Ausgang	04:33

CD 4

1	Menschliches Handeln, gute Taten	05:02
2	Zwei Methoden, wie man Ergebnisse gut verkauft/ Die Ritter-Methode	11:46
3	Die Zeitlupen-Methode	11:43
4	Spannungsankündigung	01:46
5	Sich selbst verkaufen lernen/Vorstellung als neuer Chef	03:02
6	Regeln fürs Assessment-Center	09:02
7	Wirkungsexplosion durch Betonung und Pausen	03:51
8	Pausen und Betonung	08:44
9	Girlandenbetonung	04:58
10	Verkünden statt begründen	01:29
11	III. STILMITTEL DER HIGHLIGHT-RHETORIK/ Das anonyme Reden	08:58

CD 5

1	Vorgensweise – Den Anfang an den Schluss stellen	10:23
2	Bildhafte Vergleiche	11:13
3	Der rote Faden, um Bilder zu finden	01:53
4	Durch die Allgemeinaussage wird jedes Bild universell einsetzbar	04:29
5	Der Trick mit der Wortgleichheit	04:15
6	Der Steinmetz	02:45
7	Zwei Handlungsebenen	06:15
8	Demonstration	05:54
9	Zwischen Demonstration und Gleichnis	06:05
10	IV. REDEN DIREKT INS UNTERBEWUSSTSEIN/ Diffuse Aussagen konkretisieren	13:56
11	Der Prediger in der Kirche	04:18

CD 6

1	Das Gehirn liebt Zahlen	03:09
2	Aufgabenstellung	02:22
3	Konkrete Zahlen sind wirksamer als Prozentzahlen	01:20
4	Führen Sie Statistik über die Erfolg Ihrer Kunden	06:20
5	Vorteile in allen Konsequenzen ausformulieren	02:04
6	Rechnen Sie jeden Vorteil in Geld um	13:50
7	Lassen Sie das Publikum aktiv werden	09:47
8	Mut zum Themenwechsel	08:45
9	V-G-Z – Die schnellste Methode, eine Rede zu entwickeln	05:34
10	Kurztipps/Überleitung zum nächsten Thema	00:35
11	Das härteste Rhetorikseminar Europas	01:27
12	Die Eröffnung einer Rede	01:36
13	Akquise-Präsentationen	00:59
14	Der beste Redner soll Reden	00:39
15	Wie man mit Prozentzahlen größere Wirkung erzielt	02:19
16	Overheadprojektoren	02:18
17	Vergessen Sie alles über Rhetorik	04:00
18	Zum Schluss	01:42

Seminar

Präsentieren als Infotainment (Zwei-Tages-Seminar)

Präsentieren Sie noch oder faszinieren Sie schon?

Glauben Sie, dass man so reden lernen kann, dass einem die Leute an den Lippen kleben? Matthias Pöhm, „der beste Rhetoriktrainer im deutschsprachigen Raum“ (Nordwest Zeitung) sagt ja, und hält die Wette, dass Sie jedes noch so trockene Thema so verpacken können, dass das Publikum mit offenem Mund gebannt zuhört. Wenn das Publikum Ihren Worten gebannt folgt, folgt es auch Ihrem Anliegen! Entertainment statt Langeweile, das ist heute die Devise. Ihnen bleiben gerade mal **zwei** Minuten, bis sich die Zuschauer eine Meinung über Sie gebildet haben. In diesem einzigartigen Power-Rhetorik-Seminar verrät Ihnen Matthias Pöhm, wie Sie Charisma versprühen, wie Sie in Bildern reden, kurz – wie das Publikum Lust auf Ihr Anliegen bekommt. So dass Ihre Zuhörer am Ende sagen: „Gekauft!“

Dieses Seminar gibt es auch in Englisch!
Presentation as Infotainment

Seminar

Schlagfertig und erfolgreicher (Ein-Tages-Seminar)

Ist Ihnen die Antwort schon wieder zu spät eingefallen?

In Zukunft ist das kein Thema mehr für Sie, denn Sie werden durch den Besuch dieses Intensiv-Seminars erfahren, dass Schlagfertigkeit nicht angeboren, sondern erlernbar ist. Ähnlich wie die Grammatikregeln der deutschen Sprache, die jeder korrekt anwendet, aber nicht bewusst kennt, gibt es auch für die Schlagfertigkeit Regeln, die schlagfertige Menschen nicht bewusst kennen, jedoch anwenden. Finden Sie sofort die passende Erwiderung auf Verbalangriffe – nicht erst eine Stunde danach. Das Seminar wird Sie fordern. Sie werden provoziert, wie im richtigen Leben, denn nur so lernen Sie, schlagkräftige Antworten zu geben.

„Deutschlands Schlagfertigkeitscoach Nr. 1“ Business Inside

Unsere Seminartermine und Preise finden Sie unter:
www.poehm.com

Seminar

VIP Das Rhetorik-Event der Superlative!

**Reden vor über 120 Menschen
auf einer Großbühne**

17 Reden in 2 Tagen!

**Das härteste und teuerste
Rhetorikseminar Europas!**

Informationen zum Seminar

www.poehm.com

**PowerPoint als Repräsentant für
alle Präsentationssoftware*

ISBN Nr.: 3-9523078-9-0

