

**Checklist für online Präsentationen und online workshops**

1. Bereite dich lange im Voraus vor!
2. Habe Struktur.
3. Sei klar, in dem, was du denkst und sagst.
4. Rede dich nicht um den Brei herum: sage in 60 Sek., was du suchst! Statt langen Monologen, komme auf den Punkt!
5. Hole dir regelmäßig dein Fremdbild. Nicht bei Menschen, die dich loben, sondern bei Menschen, die dir ehrliches Feedback und Kritik geben!
6. Schreibe deine 9 ersten Werte auf.
7. Schreibe deine ersten 9 Bedürfnisse auf.
8. Welche sind deine „Werkzeuge“ (wie Werte, z.B. „Geduld“, „Schnelligkeit im Denken“, „Struktur“, „logisches Denken“, „gutes Bauchgefühl“, etc..)
9. Kannst du Gefühle zeigen? Oder verbirgst du sie?
10. Kenne gut deine perfekte Technik:
  - a. Licht: weich, muss nicht hell sein, Tageslicht-ähnliche Atmosphäre.
  - b. Ton: ?: am wichtigsten!!
  - c. Kamera, Winkel, Schärfe, Höhe
  - d. Hintergrund!! keine virtuellen Hintergründe, greenscreen etc., neutrale Wand, keine Zimmerlandschaft mit Unruhe oder vielen Gegenständen. Fokus auf DICH!
  - e. Deine Sitzposition oder Dein Stehen
  - f. Achte darauf, dass der Ton bei den TN aus ist, die Kameras aber an sind!
11. Achte auf die Einteilung deiner Zeit.
12. Achte auf deine Begrüßung, auf dein Intro, auf deinen Anfang.
13. Erkläre dein Thema.
14. Achte auf deine KÖRPERSPRACHE! Zeige dich!
  - a. Halten stets den Blick-Kontakt (in die Kamera!!) Achte auf deine Augenbewegungen!!
  - b. Zeige deine Hände!
  - c. Verbirg nicht dein Gesicht.
  - d. Esse und trink nicht, während du zuhörst oder dran bist.
  - e. Habe deine Hände nicht im Gesicht, kratze dich nicht!
  - f. Spiele nicht mit Objekte.
  - g. Bleibe ruhig, denke, du bist ein/e TV-Nachrichten-Ansager/in
  - h. LÄCHLE!!
  - i. Halte deinen Kopf gerade. Kenne die 12 Kopfbewegungen.

- j. Sitze aufrecht. Du bist NICHT privat! Du wirst gesehen und beurteilt!
- k. Wackele und zapple nicht.
- l. Lerne die Körpersprache!! Sie ist über-notwendig.

15. Trainiere deine Stimme! Geschmeidig, nicht zu hoch, Hochdeutsch, kein Dialekt, und gelassen

- a. Artikuliere und sei deutlich und sprich langsam.
- b. Verwende keine „HUM'S“, „Genau's“, und andere Füllwörter!
- c. Achte auf die Melodie deiner Stimme.

16. Plane den Schluss ein. Die Verabschiedung, oder Ablösung ist genauso wichtig wie der Anfang!

17. Vergiss deine wichtigen Ankündigungen nicht.

18. Sei interaktiv und stelle offene Fragen an dein Publikum. Beziehe es ein.

19. Falls du keinen Co-Host oder Assistenten hast, schaue auf den Chat.

20. Habe immer einen klugen guten Spruch bereit. Auch bei Antworten.

21. Entschuldige dich nicht und sage Danke!

22. Gib keine Rat-„Schläge“.

23. Hole dir Rezensionen von deinen TN.

24. Denke an deinen Gewinn: WOZU machst du das?

- a. Was ist dein (echter) Nutzen
- b. Was kommt danach? Wie skalierst du dein Angebot, dein Vorhaben?

25. Übungen welche dich vorher motivieren, wie:

- a. Meditationen
- b. Bauchatmen und weitere Atem-Übungen
- c. Schreibe deine positiven Affirmationen auf eine DIN A-4-Seite und hänge sie auf!
- d. ÜBE deine Stimme.
- e. Schreibe deinen Elevator Pitch immer wieder nieder und lerne ihn auswendig.

26. Höre die Gefühle in den Worten deiner Gesprächspartner heraus.

27. Lerne zu kommunizieren nach Schulz vom Thun.

28. Sei altero-zentriert.

29. Frage dich: Wer denkt in mir? - Wer fühlt in mir? - Wer spricht in mir? - Wer handelt in mir?

30. Stelle dir immer die Frage nach dem WOZU!

**VIEL GLÜCK und ERFOLG!**

*Jean-Marie Bottequin*