

„Gewinne oder lerne“

Trainer gibt Technikern Tipps fürs Verkaufen und Präsentieren

Linz. „Auf einer Skala von eins bis zehn: Wie wichtig sind für Sie Zahlen, Daten, Fakten im Vortrag?“, fragt Martin Laschkolnig, Redner und Motivationstrainer. Die Techniker im Saal antworten: „9,753“ und „elf“. Die Antwort der nicht-technisch Ausgebildeten lautet „drei, maximal vier“.

Und damit ist der Kern des Vortrags getroffen: Wenn Techniker auf Nicht-Techniker treffen, stoßen auch zwei Welten aufeinander. Laschkolnig nennt einige Basistipps, wie Techniker im Umgang mit Kunden und in Präsentationen vor Nicht-Technikern erfolgreicher sein können. Er hat beim Karriereforum diese Woche in Linz einen Workshop geleitet.

Der Trainer rät den detailverliebten Maschinenbauern oder IT-Technikern sein Gegenüber nicht mit „Zahlen, Daten und Fakten zuzutexten“, sondern Fragen zu stellen. „Wenn Sie 25 Vorteile ihrer Maschine aufzählen, hört der Kunde bei Nummer acht schon nicht mehr zu und überhört jene drei Punkte, auf die es ihm aber ankommen würde.“

Die angehenden Techniker sollten besser mit vielen offenen Fragen herausfinden, welche Problemlösung der mögliche Kunde braucht. „Niemand will etwas verkauft bekommen, aber alle wollen eine Problemlösung.“ Für IT-Spezialisten hat Laschkolnig einen besonderen Tipp bereit: Wenn das Gegenüber mit den gängigen Fachbegriffen nichts anfangen kann, dann anhand einer beispielhaften Lösung Möglichkeiten zur Auswahl stellen: „Ist Schnelligkeit oder Sicherheit wichtiger? Müssen Techniker präsentieren, dann warnt der Trainer davor, Abkürzungen zu verwenden. Allgemein rät er:

Authentisch bleiben: Wer sich in der Hochsprache nicht wohlfühlt, solle bei der Umgangssprache bleiben.

Der Einstieg: Sie haben keine zwei Stunden Zeit zum Beziehungsaufbau, der Einstieg in die Präsentation muss sitzen.

Wer ein Mikro verwenden muss, solle dies locker ans Kinn legen. Damit lässt sich vermeiden, dass bei jeder Kopfbewegung die Lautstärke variiert.

Nervosität vor Auftritten könne man reduzieren, indem man seine Präsentation übt, sich rhetorische Kniffe aneignet und sich vor Augen führt: „Ich kann nicht verlieren. Entweder ich gewinne oder ich lerne.“

Wer mit Folien präsentiert, solle beachten: „Sie lenken vom Vortragenden ab. Folien sind kein Handout und kein Notizzettel für einen selber, um zu wissen, was als nächstes kommt.“ Entsprechend: wenig Wörter, aussagekräftige Bilder, die aber illustrieren, was man sage.

Pausen seien das unterschätzteste Mittel in der Kommunikation. Diese würden helfen, dass das Gesagte beim Zuhörer tatsächlich ankommt.

Jede Präsentation an das Gegenüber anpassen und über sein Publikum Bescheid wissen.