

# Consulting und Technischer Vertrieb

Consulting and technical sales

---

## Vortragstechnik

DHBW Mannheim - Wintersemester 2023/24

TINF21AI1

Ulf Runge

# Updates

- Zusätzlich eingefügte Seiten:
  - S. 2 – Updates-Seite
- Nachbearbeitete Seiten:
  - S. 16 – Links ergänzt
  - S. 19 - Pfeile korrigiert / „verschönert“

# Terminübersicht

1	02.10.2023	09:00-12:15	Einführung
2	09.10.2023	09:00-12:15	Probleme, Ziele, Anforderungen
3	16.10.2023	09:00-12:15	Anforderungsmanagement
4	23.10.2023	09:00-12:15	Kreativität
5	30.10.2023	09:00-12:15	Kreativität, Consulting
6	06.11.2023	09:00-12:15	Verhandlungsführung
7	13.11.2023	09:00-12:15	Wirtschaftlichkeitsrechnung
8	20.11.2023	09:00-12:15	Vortragstechnik
9	27.11.2023	09:00-12:15	Akquise, Consulting vs Technischer Vertrieb, Führung
10	04.12.2023	09:00-12:15	Konflikte, Distribution, Strateg. Planung, Industr. Kaufprozess
11	11.12.2023	09:00-12:15	Präsentationen, Lessons learned
<del>Klausur</del>	<del>18.12.2023</del>	<del>09:00-11:00</del>	<b>Aber: Klausur Recht 40minütig</b>

# Teams & Themen

Team 11	5	Team 13	5
S1 Balkonsolar-Anlage für Mieter	5	S5 Nachrüstung eines Gebäudes mit einer Wärmepumpe	5
Brandmaier, Benedikt	1	Antoni, Paul	1
Brandmaier, Marion	1	Binzenhöfer, Luis	1
Floto, Maximilian	1	Dag, Joel	1
Lehmann, Lars	1	Eremeev, Daniel	1
Wolf, Philipp	1	Thoma, Moritz	1
Team 12	6	Team 14	6
S5 Nachrüstung eines Gebäudes mit einer Wärmepumpe	6	S2 Photovoltaik-Anlage für Vermieter	6
Frahm, Benjamin	1	Gönnheimer, Viktoria	1
Kautz, Jakob	1	Kern, Kevin	1
Kirschen, Yannick	1	Koch, Maximilian	1
Richert, Malte	1	Schnüll, Leo	1
Richter, Valentin	1	Stenzel, Olivier	1
Stella, Sander	1	Wellhausen, Liz	1
		Gesamtergebnis	22

# Agenda

**Agenda**

**Nachbetrachtung vorige Vorlesung**

**Pyramidales Präsentieren** *MHB12*

**Elevator Pitch** *MHB12*

**Semesterbegleitende Team-Arbeit**

# Agenda

**Agenda**

**Nachbetrachtung vorige Vorlesung**

**Pyramidales Präsentieren** *MHB12*

**Elevator Pitch** *MHB12*

**Semesterbegleitende Team-Arbeit**

# Nachbetrachtung vorige Vorlesung

Für die heutige Nachbetrachtung wird die Präsentation der vorigen Vorlesung durchgesprochen.

# Agenda

**Agenda**

**Nachbetrachtung vorige Vorlesung**

**Pyramidales Präsentieren** *MHB12*

**Elevator Pitch** *MHB12*

**Semesterbegleitende Team-Arbeit**

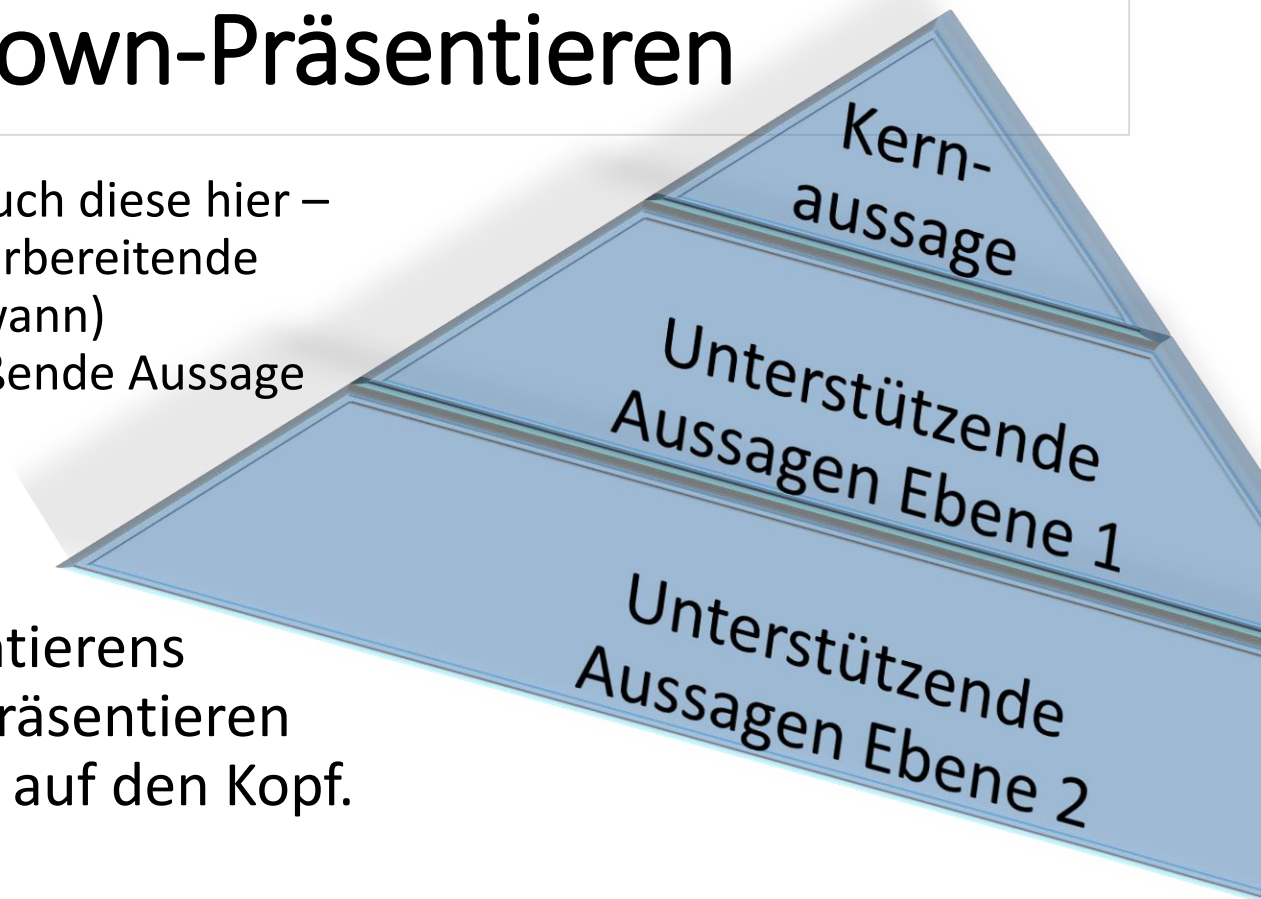


# Pyramidales Präsentieren auch: Top-Down-Präsentieren

Präsentationen – wie auch diese hier – versuchen oft, durch vorbereitende Informationen (irgendwann) **am Ende** eine abschließende Aussage herzuleiten.

Die Idee des pyramidalen Präsentierens – auch Top-Down-Präsentieren genannt – stellt das auf den Kopf.

**Die Kern-Aussage wird an den Anfang gestellt.**



Quellen: <https://www.projektmagazin.de/methoden/pyramidales-praesentieren>, <https://consultport.com/de/fuer-berater/wie-sie-die-top-down-kommunikation-meistern/>

# Pyramidales Präsentieren auch: Top-Down-Präsentieren

## Vorteile:

- Das Informationsbedürfnis bei den Adressat:innen wird sofort befriedigt.
- Es muss nur auf die Details eingegangen werden, bei denen Klärungsbedarf besteht.

## Nachteil:

- Das unvorbereitete Zur-Sache-Kommen kann Ablehnung gegenüber einer nachfolgenden Argumentation bewirken, selbst wenn diese schlüssig ist.

Quellen: <https://www.projektmagazin.de/methoden/pyramidales-praesentieren>, <https://consultport.com/de/fuer-berater/wie-sie-die-top-down-kommunikation-meistern/>

# Pyramidales Präsentieren auch: Top-Down-Präsentieren

Im **Internet** finden sich **keine Beispiele** für derartige Präsentationen.

Die von mir gefundenen Präsentationen zum Thema „Pyramidales Präsentieren“ sind ausnahmslos ***linear*** und habe vorbereitende Argumentationen.

Dies hier ist ein **Versuch der Annäherung**, wie pyramidales Präsentieren sinnvoll eingesetzt werden kann.

# Pyramidales Präsentieren auch: Top-Down-Präsentieren

Präsentationen sind üblicherweise **linear**.

Fangen vorne an. Hören hinten auf.

Das **Springen** zwischen verschiedenen Aspekten einer Präsentation ist **unerwünscht**.

6 Nachbetrachtung vorige Vorlesung  
Für die heutige Nachbetrachtung wird die Präsentation der vorigen Vorlesung durchgesprochen.

7 Agenda  
Agenda  
Nachbetrachtung vorige Vorlesung  
Pyramidales Präsentieren  
Klassisches Präsentieren  
Vorbereitung der Präsentation

8 Pyramidales Präsentieren auch: Top-Down-Präsentieren  
Pyramidales Präsentieren ist eine Präsentationsform, bei der die Informationen in einer Hierarchie von oben nach unten dargestellt werden. Die Idee des pyramidalen Präsentierens ist auch Top-Down-Präsentieren genannt. Hier wird das Wichtigste zuerst gesagt, und es wird dann Schritt für Schritt in die Details eingegangen.  
Die Idee des pyramidalen Präsentierens ist auch Top-Down-Präsentieren genannt. Hier wird das Wichtigste zuerst gesagt, und es wird dann Schritt für Schritt in die Details eingegangen.  
Die Idee des pyramidalen Präsentierens ist auch Top-Down-Präsentieren genannt. Hier wird das Wichtigste zuerst gesagt, und es wird dann Schritt für Schritt in die Details eingegangen.

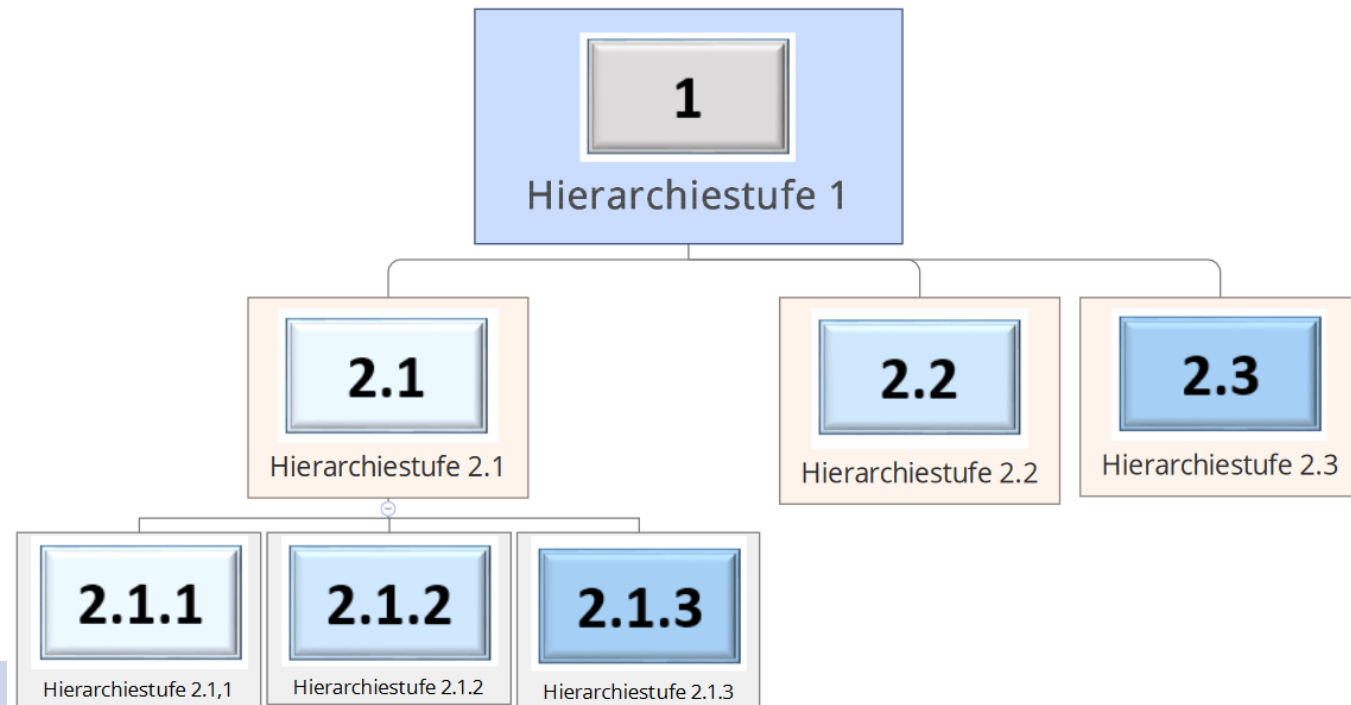
9 Pyramidales Präsentieren auch: Top-Down-Präsentieren  
Vorteile:  
• Das Informationsangebot ist bei der Präsentation von oben nach unten gegeben.  
• In der Präsentation wird das Wichtigste zuerst gesagt, und es wird dann Schritt für Schritt in die Details eingegangen.  
Nachteil:  
• Das Informationsangebot ist bei der Präsentation von oben nach unten gegeben.  
• In der Präsentation wird das Wichtigste zuerst gesagt, und es wird dann Schritt für Schritt in die Details eingegangen.

10 Pyramidales Präsentieren auch: Top-Down-Präsentieren  
In der Präsentation wird das Wichtigste zuerst gesagt, und es wird dann Schritt für Schritt in die Details eingegangen.  
Die Idee des pyramidalen Präsentierens ist auch Top-Down-Präsentieren genannt. Hier wird das Wichtigste zuerst gesagt, und es wird dann Schritt für Schritt in die Details eingegangen.  
Die Idee des pyramidalen Präsentierens ist auch Top-Down-Präsentieren genannt. Hier wird das Wichtigste zuerst gesagt, und es wird dann Schritt für Schritt in die Details eingegangen.

11 Pyramidales Präsentieren auch: Top-Down-Präsentieren  
Präsentationen sind üblicherweise linear. Fangen vorne an. Hören hinten auf. Das Springen zwischen verschiedenen Aspekten der Präsentation ist unerwünscht.

# Pyramidales Präsentieren auch: Top-Down-Präsentieren

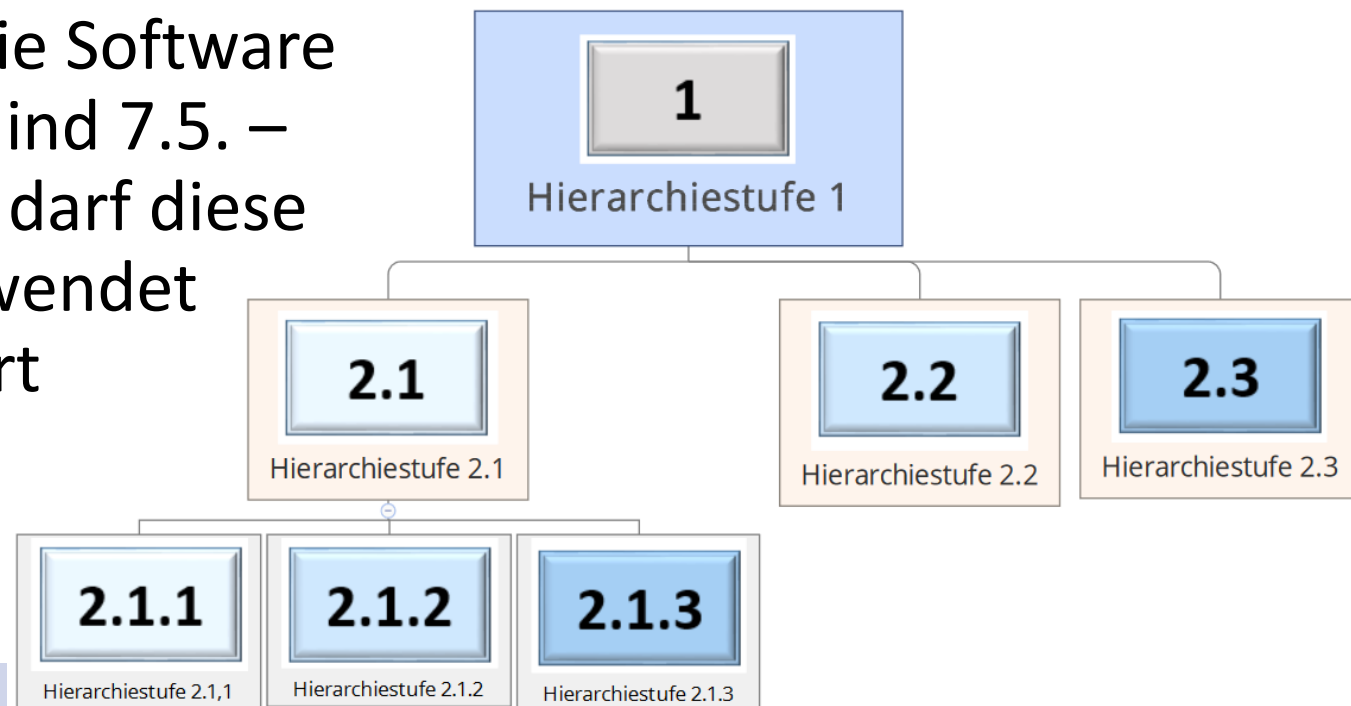
MindMaps sind dagegen **assoziativ** und erlauben, **sowohl linear als auch springend** zu präsentieren und damit auf Adressatenwünsche einzugehen.



# Pyramidales Präsentieren auch: Top-Down-Präsentieren

MindMaps haben den Nachteil, dass sie sehr schnell ***unübersichtlich*** werden können, wenn sie „voll“ sind, d.h. sehr viele Details enthalten.

Auch wenn die Software – wie z.B. XMind 7.5. – kostenlos ist, darf diese oft nicht verwendet oder installiert werden.



# Pyramidales Präsentieren auch: Top-Down-Präsentieren

Ideal wäre ein Präsentationstechnik, die die Assoziativität von MindMaps enthält, aber auch die Möglichkeit bietet, mit einem „One Pager“ zu beginnen.

# Pyramidales Präsentieren auch: Top-Down-Präsentieren

Hier ist Prezi ein phantastisches Werkzeug.



2.1.1

2.1.2

2.1.3

2.2.1

2.2.2

2.2.3

2.3.1

2.3.2

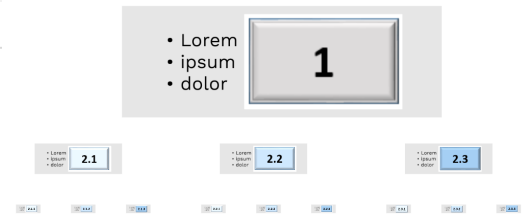
2.3.3

Link zu dieser Prezi-Präsentation:  
<https://prezi.com/p/srwncbvoocpa/top-down-beispiel/>

Link zu Prezi: <https://prezi.com/>



# Pyramidales Präsentieren auch: Top-Down-Präsentieren



Nachteil von Prezi:

In der kostenlosen Prezi-Version erstellte Präsentationen sind für alle Internet-Anwender:innen sichtbar.

D.h. hier dürfen keine vertraulichen Informationen hinterlegt werden.

Außer man lizenziert die kostenpflichtige Version von Prezi.

# Pyramidales Präsentieren auch: Top-Down-Präsentieren



Für MindMapping-Tools und für fortgeschrittene Präsentations-Tools wie Prezi gilt:

## NIH-Alarm!

NIH = Not invented here

„Das haben wir hier noch nie so gemacht.“

„Wir brauchen für Präsentationen keine Extra-Wurst.“

# Pyramidales Präsentieren auch: Top-Down-Präsentieren

Mit etwas Aufwand – für das Beispiel hier: keine 30 Minuten – kann Powerpoint oder vergleichbare lineare Werkzeuge durch Verlinken dazu bringen, zumindest hierarchisch leicht hin und her zu springen.

Hierarchiestufe 1

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet.

2.1

2.2

2.3

2.4

2.5

Hierarchiestufe 2.1

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet.

2.1.1

2.1.2

2.1.3

2.1.4

2.1.5

1

# Pyramidales Präsentieren auch: Top-Down-Präsentieren

Top-Down-Präsentieren kann hilfreich sein bei regelmäßigen Meetings mit gleicher Agenda und umfangreichen Folien-Sätzen:

z.B. Status-Meetings, Service Review Meetings

Top-Down-Präsentieren kann ebenfalls hilfreich sein bei Entscheidungs-Meetings, wenn diese Methode beim Management gewünscht ist.

# Pyramidales Präsentieren auch: Top-Down-Präsentieren

Für Eure Thematik habe ich Euch eine Präsentations-Skizze in Powerpoint erstellt:

## Lösungsvorschlag

Für die Aufgabenstellung „xyz“ schlagen wir als Team „ab“ folgende Lösung vor:

- Detail 1
- Detail 2
- Detail 3

Nutzwert-  
analyse

Kapitalwert-  
methode

Anfor-  
derungen

**Ziele**

Lösungs-  
Details

# Agenda

**Agenda**

**Nachbetrachtung vorige Vorlesung**

**Pyramidales Präsentieren** *MHB12*

**Elevator Pitch** *MHB12*

**Semesterbegleitende Team-Arbeit**

# Elevator Pitch

**Macht Euch bitte „schlau“ zum Thema Elevator Pitch. (Maximal 8 Minuten.)**

Ihr findet z.B. hier sehr hilfreiche Informationen:

<https://gruenderplattform.de/startup-gruenden/elevator-pitch>

**Tragt Eure Ergebnisse zusammen. (Maximal 7 Minuten.)**

# Elevator Pitch

## Szenario:

Ihr arbeitet in einem Unternehmen, dass Parfums entwickelt. Euer Team hat ein Verfahren entwickelt, das es erlaubt, online Gerüche zu übertragen.

Ihr wollt einen Termin bei Eurem CEO, um ihm diese Erfindung vorzustellen.

**Erstellt Euren Elevator Pitch, in dem Ihr innerhalb von 90 Sekunden Euren CEO soweit bringt, dass Ihr einen Termin bei ihm bekommt. (Erstellungszeit 10 Minuten.)**



# Elevator Pitch

## **Szenario:**

**Überlegt Euch, wer aus Eurem Team den E.P. vortragen soll und übt mit ihr / ihm. (Trainingszeit 10 Minuten.)**

**Nach insgesamt 35 Minuten treffen wir uns im Hauptraum und von jedem Team trägt die ausgewählte Person Euren Elevator Pitch vor.**

# Agenda

**Agenda**

**Nachbetrachtung vorige Vorlesung**

**Pyramidales Präsentieren** *MHB12*

**Elevator Pitch** *MHB12*

**Semesterbegleitende Team-Arbeit**

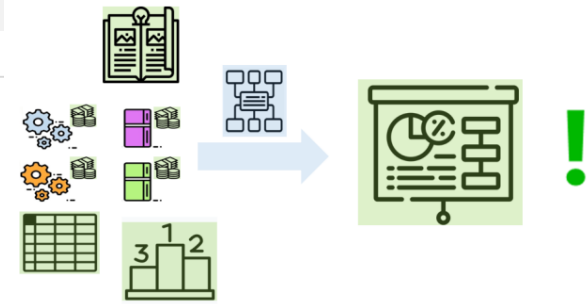
# Gesamt-Übersicht Praxis-Arbeit



# Semesterbegleitende Team-Arbeit

## Sechste Hauptaufgabe

### „Präsentation“



**Erstellt bitte eine Präsentation, in der Euer Lösungsvorschlag vorgestellt wird.**

Macht bitte transparent, **warum** Ihr diesen Lösungsvorschlag befürwortet.

Falls Ihr für Euch nicht für eine **pyramidale** Präsentation entscheidet, erstellt bitte als Anhang zur Präsentation wenige Folien, auf denen Ihr begründet, warum Ihr diese Methode nicht anwenden wollt bzw. was Euch darin gehindert hat, diese Methode anzuwenden.

# Agenda

**Agenda**

**Nachbetrachtung vorige Vorlesung**

**Quantitative Wirtschaftlichkeitsrechnung** *MHB07*

**Qualitative Wirtschaftlichkeitsrechnung** *MHB07*

**Semesterbegleitende Team-Arbeit**

# Terminübersicht

1	02.10.2023	09:00-12:15	Einführung
2	09.10.2023	09:00-12:15	Probleme, Ziele, Anforderungen
3	16.10.2023	09:00-12:15	Anforderungsmanagement
4	23.10.2023	09:00-12:15	Kreativität
5	30.10.2023	09:00-12:15	Kreativität, Consulting
6	06.11.2023	09:00-12:15	Verhandlungsführung
7	13.11.2023	09:00-12:15	Wirtschaftlichkeitsrechnung
8	20.11.2023	09:00-12:15	Vortragstechnik
9	27.11.2023	09:00-12:15	Akquise, Consulting vs Technischer Vertrieb, Führung
10	04.12.2023	09:00-12:15	Konflikte, Distribution, Strateg. Planung, Industr. Kaufprozess
11	11.12.2023	09:00-12:15	Präsentationen, Lessons learned
<del>Klausur</del>	<del>18.12.2023</del>	<del>09:00-11:00</del>	<b>Aber: Klausur Recht 40minütig</b>

# Bildernachweis



[https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/strategie\\_6633540](https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/strategie_6633540)

Strategie Icons erstellt von Freepik – Flaticon: <https://www.flaticon.com/de/kostenlose-icons/strategie>



[https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/shopping-store\\_9280891](https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/shopping-store_9280891)

Handel und einkaufen Icons erstellt von chehuna – Flaticon:

<https://www.flaticon.com/de/kostenlose-icons/handel-und-einkaufen>