

Storytelling – Die Geheimwaffe Ihres Vortrags

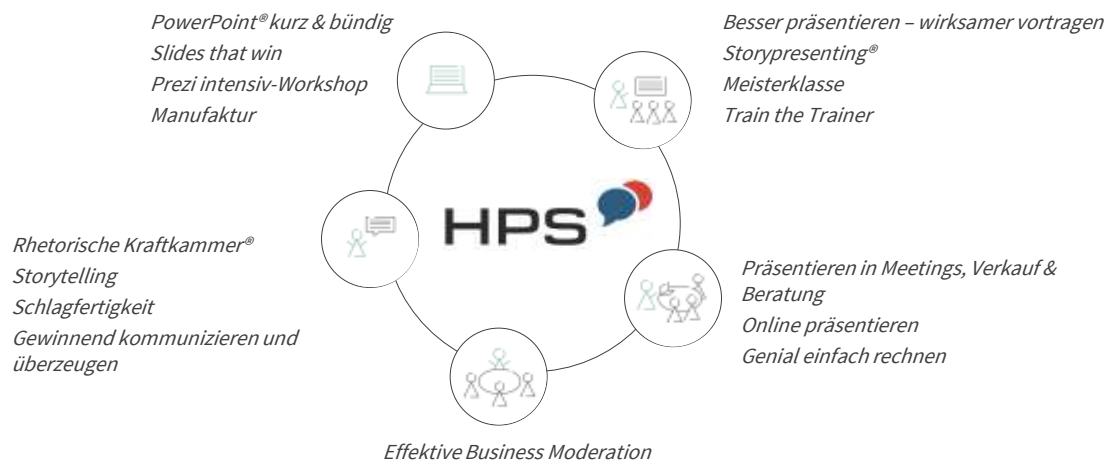


Kostproben 18.06.20

Dr. Schien Ninan

1

Finden Sie das richtige Training



2

Warum sind wir hier?



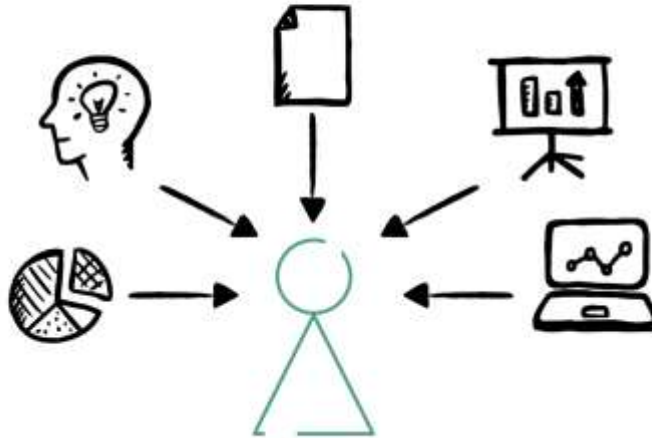
3

Storytelling ist für Fortgeschrittene



4

Quartalsplanung



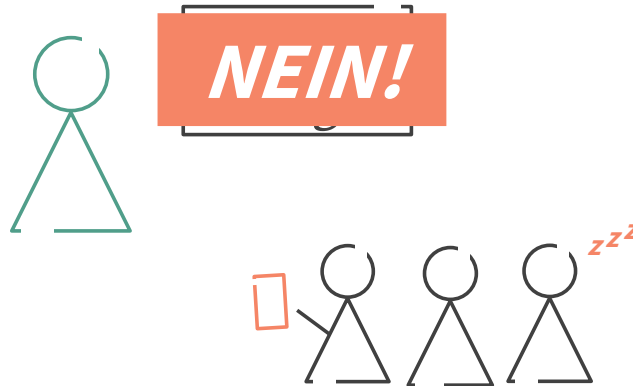
5

Fakten



6

Schwierig!



9

Einfach?

Fakten

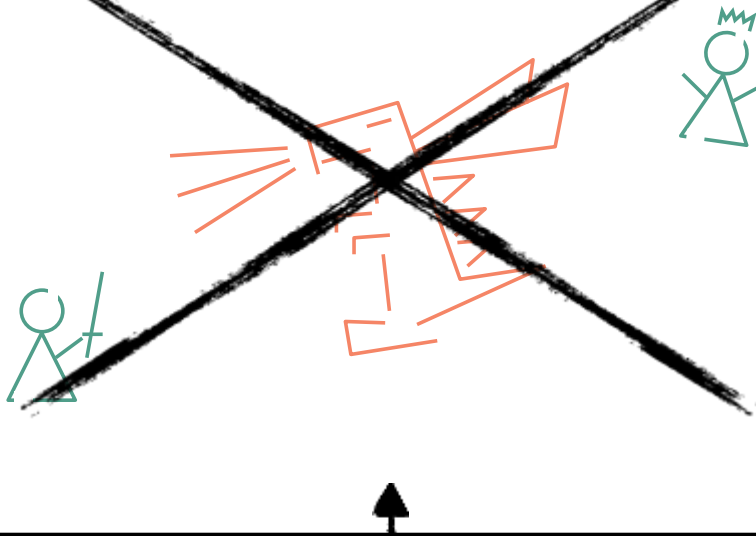


Stories



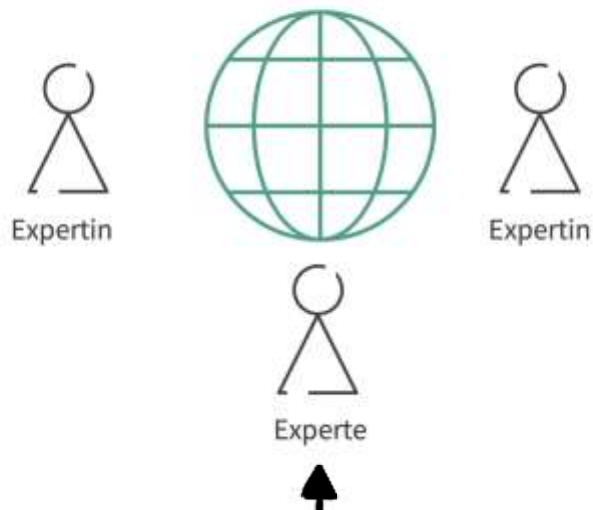
10

Kennen Sie die Heldenreise?



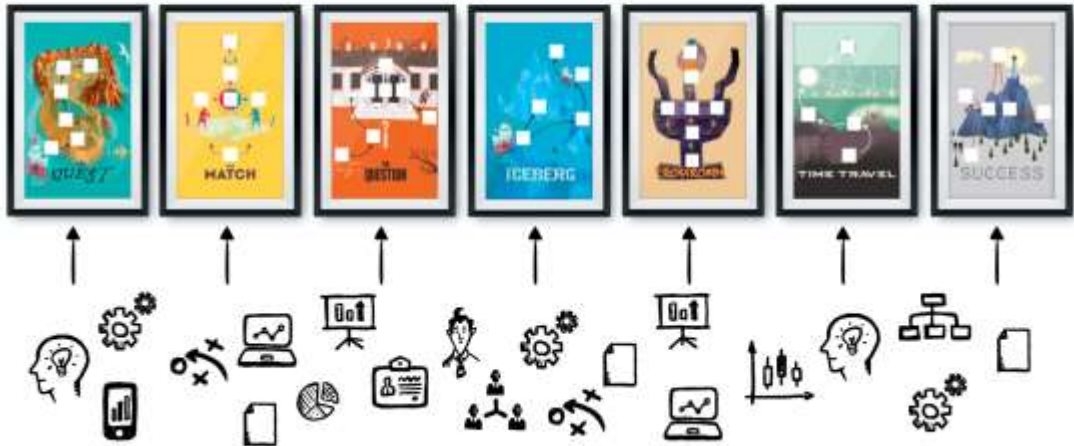
11

4 Jahre Analyse



12

HPS Storyboards



13


Für Sie bedeutet das:

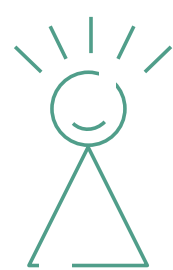


14


Einfach! mit HPS Storyboards

Fakten





Stories



15

Mit Entwicklungen mithalten ⊕

*Presentation
Shift*

Früher: alle **Präsentationen**
gleichartig

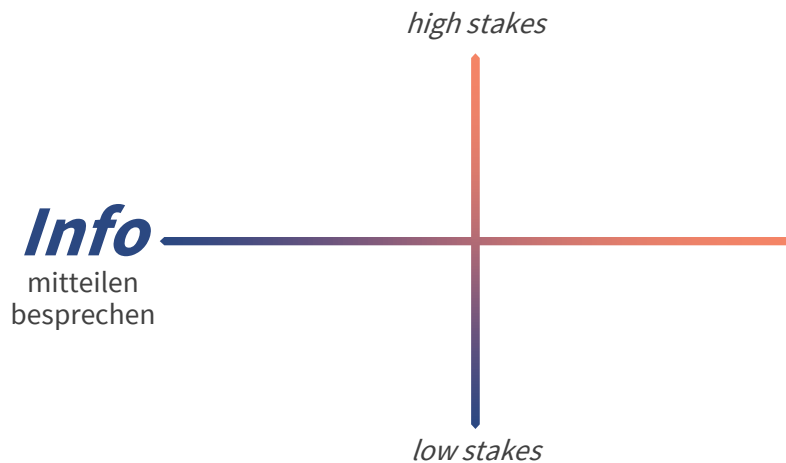
P=P

Heute: Präsentationen
stärker differenzieren

P≠P

16

Presentation Map gibt Orientierung



17

Info Präsentation - Sunlife

Anlass:	Jour Fixe
Input:	Teamleiter
Zielgruppe:	6 Kolleginnen & Kollegen
Ort:	Besprechungsraum
Ziel:	Informieren & besprechen

18

Gekürzte Förderungen

Förderung in % Umsatz



	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Jahr 6	Jahr 7
Europa	56	55	55	54	53	52	32
N-Amerika	52	51	54	53	52	51	28
S-Amerika	48	47	46	48	45	44	26
Afrika	45	44	42	44	43	42	25

19

Umsatz rückläufig

Umsatz in Millionen Euro



	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Jahr 6	Jahr 7
Europa	17	19	29	41	58	60	53
N-Amerika	13	16	22	35	52	55	48
S-Amerika	0	5	7	10	14	17	14
Afrika	0	0	2	4	6	8	5

20

Entwicklungen in Japan



- **Strategisches Umdenken**
- **Rückzug – traditionelle Quellen**
 - Ausstieg Atomenergie in 5 Jahren
 - Reduzierung Gas- & Kohleimporte -40%
- **Investition – erneuerbare Energien**
 - Ziel 40% Anteil in 5 Jahren
 - Konsortien Toshiba, Toyota, Sharp geplant
 - Gerücht: EUR 1 Mrd an Förderungen Solar

21

Info Präsentation - Sunlife

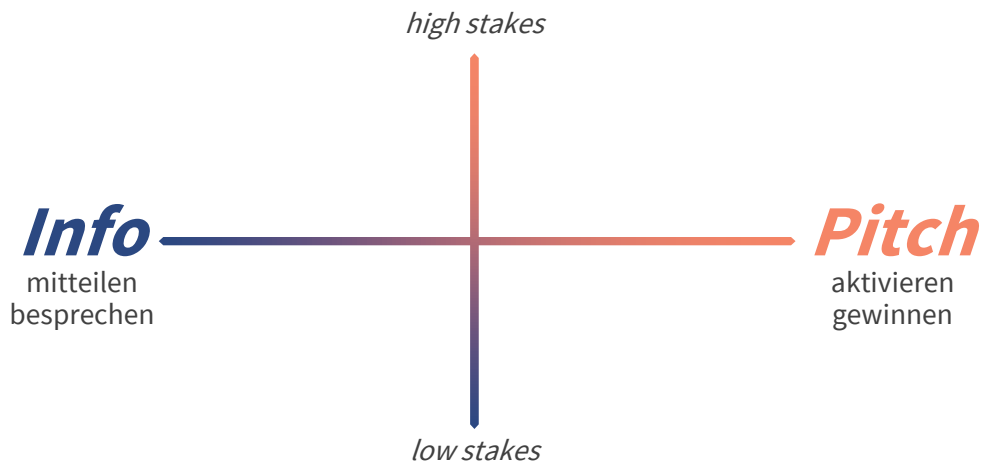


Anlass:	Jour Fixe
Input:	Teamleiter
Zielgruppe:	6 Kolleginnen & Kollegen
Ort:	Besprechungsraum
Ziel:	Informieren & besprechen

Wurden Sie gut informiert?

22

Information alleine genügt nicht



23

Pitch Präsentation - Sunlife



Anlass:	Jahresmeeting
Input:	Geschäftsführung
Zielgruppe:	734 Mitarbeiterinnen & Mitarbeiter
Ort:	Veranstaltungshalle
Ziel:	Aktivieren & gewinnen

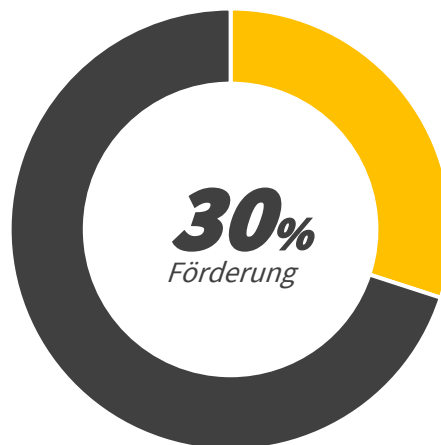
24

| Hohe Förderungsquoten



25

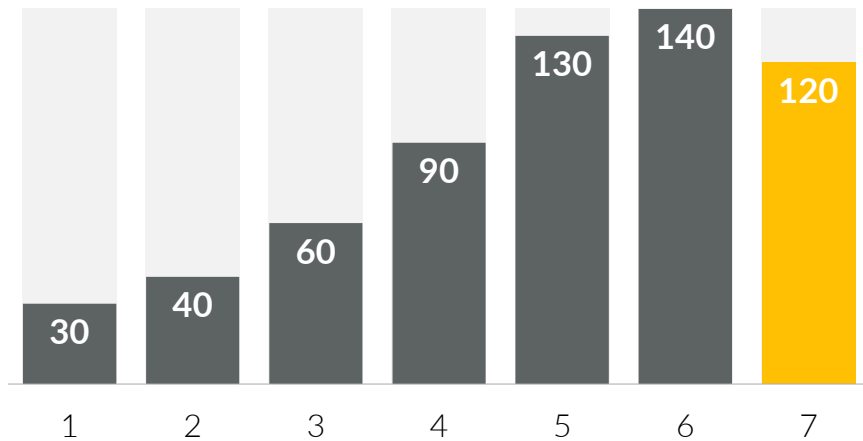
| Quoten sind gesunken



26

Erstmals fallender Umsatz

In Millionen Euro



27

Betrifft alle Region



28

| Unseren Horizont...



29

erweitern



30



“Japan wird massiv in Solarenergie investieren, um sich von Atomenergie zu lösen.”



Leiter
Institut für Energiepolitik

31



€ 1.000.000.000

Öffentliche Förderungen

32

| Strategie „Aufgehende Sonne“



*Operative Ausarbeitung
bis Quartalsende*

33

Präsentation ≠ Präsentation



Info

Pitch

Story

Aneinanderreihung von
Information & Fakten

Slides

Stage

34

95% aller Präsentationen zielen 



35

Aktiviert wird aber... 



36

Zahlen & Daten aktivieren nicht



37

Geschichten transportieren Bedeutung



38

Wie können Sie aktivieren?



39

Aktivierung durch Nutzen



40

Aktivierung durch Gefahr



41

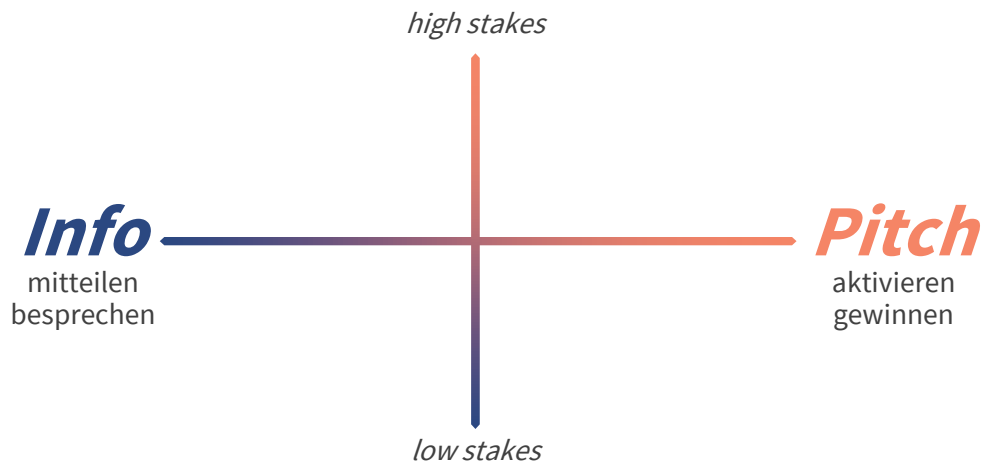
Präsentation ≠ Präsentation



	<i>Info</i>	<i>Pitch</i>
<i>Story</i>	Aneinanderreihung von Information & Fakten	Dynamischer roter Faden Persönliche Ansprache
<i>Slides</i>	3 Fakten-Slides Einfach	6 bildhafte Slides Aufwändig
<i>Stage</i>	Ruhig Sachlich	Aktiv Emotional

42

Welche Beispiele aus Ihrer Praxis?



43

Starke Storys mit HPS Storyboards



44

Wann

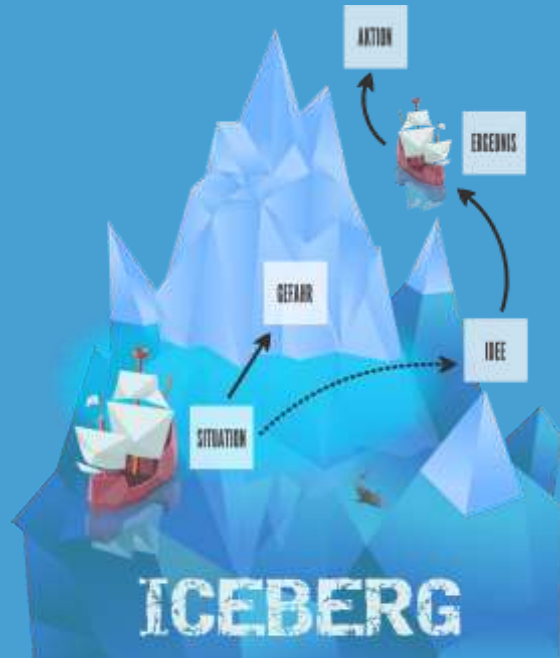
Wenn Menschen aufgerüttelt werden sollen

Spin

Mobilisiert emotional, weil Gefahr im Vordergrund

Hinweis

Gefahr muss so groß sein, dass "Nicht-Handeln" schmerzhaft ist



45

Starke Storys mit HPS Storyboards



*Positiv
motivieren*

*Frage
beantworten*

*Auswahl
forcieren*

*Erfolg
darstellen*

*Widerstand
auflösen*

*Mit Gefahr
aufrütteln*

*Auf Zeitreise
mitnehmen*

46

Kommen Sie mit uns ins Gespräch

HPS Österreich Headoffice

Mariahilfer Straße 34
1070 Wien

+43 1 522 40 50 -0

headoffice@hps-training.com

www.hps-training.com

