



52. AK Tagung Berlin-Brandenburg Arbeitsgruppe 1

Wie erreiche ich Aufmerksamkeit im Vortrag?



www.controllerverein.com

Kerstin

Ulrich

Herwig

Axel



52. AK Tagung Berlin-Brandenburg Arbeitsgruppe 1

Wie erreiche ich Aufmerksamkeit im Vortrag?

Kerstin, Herwig, Ulrich, Axel

Fragestellungen:

1. Was sind die Ziele des Redners?
2. Welche Ziele und Eigenheiten haben die Zuhörer?
3. Was für Möglichkeiten habe ich, um Aufmerksamkeit für den Vortrag zu bekommen?
4. Was sind Techniken, um Aufmerksamkeit zu bekommen / zu erhalten?
5. Wie erreiche ich Bewegung im Kopf?
6. Welche Persönlichkeit hat der Referent, was ist für ihn authentisch?

52. AK Tagung Berlin-Brandenburg Arbeitsgruppe 1

Wie erreiche ich Aufmerksamkeit im Vortrag?

Kerstin, Herwig, Ulrich, Axel

Fragestellungen:

1. Was sind die Ziele des Redners?

Was will ich den Zuhörern vermitteln ?

Gibt es eine Agenda?

Max. 3 Ziele jeweils am Anfang, Mitte und Ende vermitteln

Denke muss auf diese 3 Themen ausgerichtet werden

Anwendung des Kulturschichtenmodells

3 Ziele: Reflektion eigene Planung zu Dussmann Planung



52. AK Tagung Berlin-Brandenburg Arbeitsgruppe 1

Wie erreiche ich Aufmerksamkeit im Vortrag?

Kerstin, Herwig, Ulrich, Axel

Fragestellungen:

2. Welche Ziele und Eigenheiten haben die Zuhörer?

Abhängig von der Veranstaltung (Besprechung, Lehrgang ...)

Ziele / Erwartungshaltung der Zuhörer abfragen / Clusterung nach
Eigenheiten

Unterschiedliche Interessen in der Teilnehmergruppe vertreten

Welche Prioritäten haben Vorrang?

Am besten im Vorfeld / im persönlichen Gespräch / zu Beginn



52. AK Tagung Berlin-Brandenburg Arbeitsgruppe 1

Wie erreiche ich Aufmerksamkeit im Vortrag?

Kerstin, Herwig, Ulrich, Axel

Fragestellungen:

3. Was für Möglichkeiten habe ich, um
Aufmerksamkeit für den Vortrag zu bekommen?

Unerwarteter Einstieg (Irritationen, Provokante Thesen)

Bewusste Brüche

Lachen (Witz / Anekdote erzählen)

Überzeichnende Aussagen

Fragen stellen

Blickkontakt mit Teilnehmern

Persönliche Ansprache der Teilnehmer

max. 45 Minuten am Stück, dann Unterbrechung





52. AK Tagung Berlin-Brandenburg Arbeitsgruppe 1

Wie erreiche ich Aufmerksamkeit im Vortrag?

Kerstin, Herwig, Ulrich, Axel

Fragestellungen:

4. Was sind Techniken, um Aufmerksamkeit zu bekommen / zu erhalten?

Teilnehmer interviewen und stellen sich gegenseitig vor

Fragen stellen

Aktuelle Themen einleitend aufgreifen und zum Zielthema überleiten

Bilder / Filme / Animationen

Spiele (Bewegung, Denken)

Übungen einbauen

„Geschichten“ erzählen

Teilnehmer ziehen gegenseitig Fazit und stellen vor



52. AK Tagung Berlin-Brandenburg Arbeitsgruppe 1

Wie erreiche ich Aufmerksamkeit im Vortrag?

Kerstin, Herwig, Ulrich, Axel

Fragestellungen:

5. Wie erreiche ich Bewegung im Kopf?

Denk – und Bewegungsspiele

Provokante Thesen

Moderiertes Planspiel mit „Querschüssen“

Querdenker dazu holen

Abstimmungen vor und nach Vortrag

Rollenspiel



52. AK Tagung Berlin-Brandenburg Arbeitsgruppe 1

Wie erreiche ich Aufmerksamkeit im Vortrag?

Kerstin, Herwig, Ulrich, Axel

ABER:

6. Wie verkaufe ich Themen ohne Vorteile für den anderen?

OFFEN



52. AK Tagung Berlin-Brandenburg Arbeitsgruppe 2

Welches Set an Instrumenten / Faustformeln wäre geeignet für ein „einfach verständliches Controlling“?



www.controllerverein.com

Katja Stiller

Heike Neumann

Harald Pick

Walter Schmidt



Beispiel: 1% weniger Durchsatz = 20 T€ weniger Ergebnis (Alba, Katja)

➔ Faustformeln dienen einem einfachen Controlling, wenn sie

1. Aufmerksamkeit erzeugen .
2. für den Nutzer verständlich, handhabbar und bedeutsam sind.
3. unternehmens-, bereichs- und professions-spezifisch mit den Nutzern gemeinsam vereinbart werden.
4. komplexe Zusammenhänge vereinfachen und komprimieren .
5. Freiräume schaffen, wobei es darauf ankommt , wie und wofür diese Freiräume genutzt werden!
6. die Chance bieten, Zahlenfriedhöfe zu vermeiden
7. bei Bedarf (für Maßnahmen) durch eine Faktorenanalyse unterlegt sind.



weitere Beispiele

- Deckungsbeitrag I / Stück > 25% => Produkt ist i.O. (H&W, Heike)
- Steigerung Produktivität 1% > Wettbewerb & AE-Steigerung etwas mehr als Steigerung Produktivität (Automotive, Walter)
- Entlade-Performance > 95% = i.O. (Spedition; Katjas Mann)
- weekly Sales (AE) => daraus Faustformel entwickeln (Wall, Harald)

52. AK Tagung Berlin-Brandenburg

Arbeitsgruppe 3

Wie gewinne ich die Aufmerksamkeit meines Chefs?



www.controllerverein.com

Annette
Melanie
Silke
Jörn



Wie gewinne ich die Aufmerksamkeit meines Chefs?

1. Ich habe eigene Themen, von denen ich überzeugt bin, das diese für das Unternehmen relevant/grundsätzlich sind.

•Welche Gründe hat mein Chef, dass er sich nicht für das Thema interessiert?

- Abstumpfung
- hat doch immer noch funktioniert
- Angst vor fachlicher Auseinandersetzung mit dem Controller
- Vermeidung von negativen Themen -> Flucht
- glaubt nicht, das das Thema so relevant ist
- zeitliches Problem



Wie gewinne ich die Aufmerksamkeit meines Chefs?

- **Warum ändert man das nicht selber?**
 - Änderung / Maßnahmen in einem größerem Umfang (Akzeptanzproblem ohne Rückendeckung oder zumindest Zustimmung des Chef)
 - Strukturelle Maßnahmen benötigen Zeit/Aufmerksamkeit und Weisungsbefugnis
- **Gibt es andere Personen über die das Thema lanciert werden kann? (Verbündete/Kollegen für das Thema interessieren)**
- **Konsequenzen aufzeigen**



Wie gewinne ich die Aufmerksamkeit meines Chefs?

Der Weg:

- **Thema vorstellen**

Wie	
Graphische Aufbereitung	Tabellen
2-3 Hauptinformationen	Geschichten
Mündlich	Unterlagen/Vortrag
Rational	Emotional
Maßnahmen	Konsequenzen
Szenarien Analyse	Vergangenheit/Lerneffekte
Informationen Wiederholen	Themen wechseln



Wie gewinne ich die Aufmerksamkeit meines Chefs?

- **Berücksichtigung von kulturellen Gegebenheiten (Belohnungsebene identifizieren)**
- **Erkennen wo ist der Leidensdruck meines Chefs ist**
- **unbeachtetes Thema mit Interessengebiet des Chefs kombinieren**
- **Transaktionsanalyse (Nicht von der Elternebene, von der Erwachsenenenebene (im rationalem hier) argumentieren**
- **Gestik, Mimik ändern/abstimmen**
- **Teilnehmerkreis abstimmen/ändern**
- **Attention -> Interest -> Desire -> Action (Verkaufsgespräch)**



52. AK Tagung Berlin-Brandenburg Arbeitsgruppe 4

Wie Sorge ich als Controller dafür, dass ich mich auf die wichtigen Dinge konzentrieren kann?



www.controllerverein.com

Stefanie Fürst

Annette Siering

Barbara Hilger

Katrin Kirsch-Brunkow

ARBEITSGRUPPEN

Wichtige Dinge



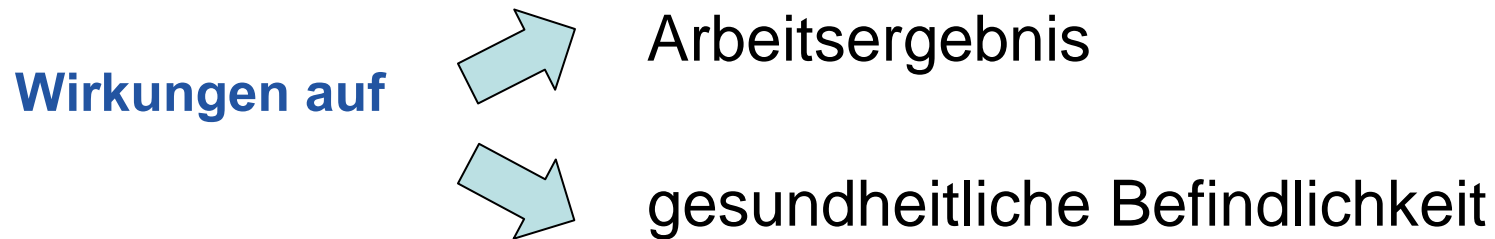
- **Das Zielsystem unseres Unternehmens**
- **Fokussieren auf die Ziele heißt die wichtigen Dinge anzupacken**

Konzentration



- **Konzentration = eigene Aufmerksamkeit = ausblenden, ausgrenzen von Störfaktoren → Störfaktoren können sich zum Störfeuer entwickeln**
 - permanenter Email Abruf
 - Smartphone
 - Social Media
 - Telefonate
 - Besuche
 - Open Space Kultur
 - Ad hoc Aufgaben

Folgen fehlender Konzentration



- **Fachliche Folgen**

- Termin wird nicht gehalten
- Qualitätseinbußen Arbeitsergebnis
- Wirtschaftliche Konsequenzen bei falschen Entscheidungsvorlagen

- **Persönliche Folgen**

- „Wen hatte ich heute schon wieder mit im Bett“
- körperliche Auswirkungen, Vergesslichkeit
- Leistungsausfall
- Reputation Selbstvertrauen sinkt
- Lebensfreude

**Selbstbestimmung geht verloren → Erdungsprozess/Balanceprozess
kann nicht mehr in Gang gesetzt werden**



Tipps --- bitte umsetzen!

- Wasser trinken
- Herausfinden des individuellen konzentrationsfördernden „Nervenfutters“
- Keine Angst etwas zu vergessen → aufschreiben (Zettel, Kladde, Post it)
- Gehirn wird entlastet durch persönliche Müllabfuhr (PMA) !!!
- Erfolgserlebnisse verschaffen → wegschmeißen, durchstreichen
- 1x am Tag raus (nicht im Auto)
- feste Outlookzeiten
- Tagesplanung am Abend vorher
- Prioritäten setzen (Ober sticht Unter)
- Tür zu
- Telefon aus, Mailbox an
- Gehirn aktivieren, linke Hand Maus, Kreuzworträtsel
- recken und strecken → Bürogymnastik
- Eine positive Sache vom Tag aufschreiben → Positiv Tagebuch

Hausaufgabe:

Bitte 3 Punkte bis zum nächsten AK umsetzen!!!!