

Teilnehmeranalyse und Zielbestimmung

Ihre Teilnehmer entscheiden über den Erfolg Ihrer Präsentation! Deshalb sollten Sie genau wissen, wer Ihr Publikum ist und wo es „steht“.

Analysieren Sie Ihre Zielgruppe nach dem **SIE**-System:

S ituation I nteresse E instellung

In welcher **Situation** befinden sich Ihre Teilnehmer?

- Wie ist ihr Vorwissen?
- Wie gleichmäßig ist ihr Wissenstand?
- Wie ist ihr beruflicher Hintergrund?

Welches **Interesse** verfolgen Ihre Teilnehmer?

- Welche Vorteile haben sie durch das Präsentationsthema?
- An welche gemeinsamen Interessen kann ich anknüpfen?
- Welche Argumente leuchten Ihnen besonders ein?
- Welche Gedanken stehen im Gegensatz zu ihren Interessen?
- Wo benötigen/erwarten sie Hilfestellung?

Welche **Einstellung** haben Ihre Teilnehmer?

- Wie stehen sie zum Thema?
- Wie stehen sie zum Ziel der Präsentation?
- Wie stehen sie zu Ihnen als Person/Firma?

Kontakt

Harten & Breuninger
Zeisigweg 11 · 97990 Weikersheim
Telefon 0 79 34. 91 31 0
Telefax 0 79 34. 91 31 21
E-Mail: info@harten-breuninger.de
www.harten-breuninger.de