

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:

Situation

Interesse

Einstellung

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?