

Die 10-min Checkliste für deine nächste Präsentation

IN 5 EINFACHEN SCHRITTEN ZUR KLAREN STRUKTUR, SICHERER WIRKUNG UND WENIGER LAMPENFIEBER
AUCH WENN DU WENIG ZEIT HAST.



In nur 10 Minuten von „Hoffentlich blamiere ich mich nicht“ zu „Ich weiß genau, was ich gleich sage“

Für Meetings, Pitches, Team-Updates und Kundentermine.



redepower



Hallöchen! Ich bin Adnan Osman

Danke, dass du mit mir lernen willst. 😊

Ich zeige dir, wie du bei Präsentationen, Meetings und Gesprächen souveräner sprichst, statt dich von Lampenfieber bremsen zu lassen.

Das bin ich in Kurzfassung:

Professionell:

Mit 15 habe ich angefangen, andere im Kampfsport zu unterrichten. Damals zum ersten Mal mit dem Gefühl, wie stark Worte und Haltung wirken können.

Später habe ich als Cocktail-Caterer und Tischzauberer gearbeitet und gemerkt, wie wichtig es ist, Menschen in wenigen Sekunden abzuholen, zu überraschen und zu begeistern.

Als Ingenieur und später im Finanzbereich habe ich gelernt, komplexe Inhalte so zu erklären, dass sie verständlich und entscheidungsrelevant werden, statt trocken und abstrakt.

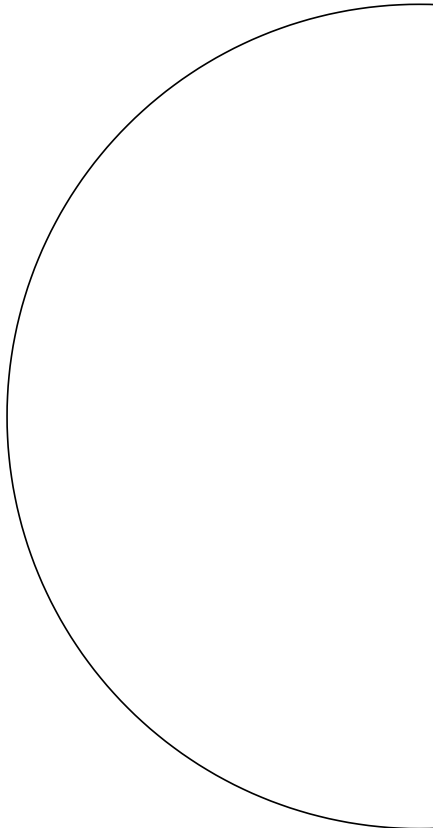
Heute verbinde ich all diese Erfahrungen in meinem Rhetorik-Training: Ich helfe Menschen, ihre Inhalte klar zu strukturieren, ihre Wirkung zu verstehen und mit weniger Angst vor anderen zu sprechen.

Privat:

Ich lebe mit meiner Verlobten und wir haben derzeit noch keine Kinder. Wenn ich nicht über Rhetorik spreche oder an Trainings feile, findest du mich bei 3D-Druck-Projekten, auf dem Moped oder bei Animes.

Videospiele wie Zelda, Assassin's Creed und Halo erinnern mich daran, dass jede gute Story einen Helden braucht – in deinen Präsentationen sollst du dieser Held sein. 😊

Gliederung

1. Einleitung: Für wen ist diese Checkliste & wie du sie nutzt
 2. Minuten 1–2: Klarheit über Ziel & Publikum
 3. Minuten 3–4: Deine eine Kernbotschaft auf den Punkt
 4. Minuten 5–6: Einstieg, der Aufmerksamkeit holt
 5. Minuten 7–8: Struktur in 3 Schritten
 6. Minuten 9–10: Körpersprache, Stimme & Lampenfieber-Notfallplan
 7. Spickzettel: Vor dem Raum / vor dem Call
 8. Call-to-Action: Nächster Schritt mit dir
- 

CHAPTER N.1

Einleitung: Für wen ist diese Checkliste und wie du sie nutzt



*„Your ability to communicate with others will account for fully
85% of your success in your business and in your life.“*

– Brian Tracy

So holst du in 10 Minuten das Maximum aus deiner nächsten Präsentation raus

Diese Checkliste ist für dich, wenn du vor einem Meeting, Pitch oder Vortrag stehst und keine Zeit für stundenlange Vorbereitung hast. In 10 Minuten gehst du die fünf wichtigsten Hebel durch: Ziel & Publikum, Kernbotschaft, Einstieg, Struktur sowie deine Wirkung und dein Lampenfieber. Jede Einheit dauert etwa 2 Minuten. Stelle dir einen Timer und arbeite die Punkte einfach nacheinander ab.

So nutzt du die Checkliste

- Schnapp dir eine konkrete Präsentation, die wirklich ansteht (kein theoretisches Beispiel).
- Stelle einen 10-Minuten-Timer (oder 5×2 Minuten) auf deinem Handy.
- Fülle die Felder so knapp wie möglich aus. Lieber klar als perfekt.
- Markiere die Kästchen, sobald du einen Punkt erledigt hast.
- Druck dir die Checkliste aus oder nutze sie als Spickzettel neben dem Laptop.

CHAPTER N.2

Minuten 1–2: Ziel & Publikum



„If you don't know what you want to achieve in your presentation your audience never will.“ – Harvey Diamond

Bevor du über Folien nachdenkst, brauchst du Klarheit: Warum sprichst du, wer sitzt dir gegenüber? In diesen zwei Minuten definierst du dein Ziel und dein Publikum in je einem Satz.

Mein Ziel in einem Satz

Was soll am Ende idealerweise passiert sein?

(z.B.: Das Team versteht den neuen Prozess und trägt ihn mit.)

Mein Ziel der Präsentation ist:

Wer hört zu und was ist ihnen wichtig?

Wer ist dein Publikum genau? Wie detailliert brauchen Sie es?

(z.B.: Zeit, Klarheit, keine unnötigen Details)

Mein Publikum sind

Ihnen ist folgendes wichtig:

☐

Ich weiß, was ich mit dieser Präsentation erreichen will.

☐

Ich weiß, für wen ich spreche und was ihnen wichtig ist.



CHAPTER N.3

Minuten 3–4: Deine eine Kernbotschaft



„If you can't write your message in a sentence, you can't say it in an hour.“ – Dianna Booher

Dein Publikum erinnert sich selten an alles, aber an einen klaren Satz. In diesen zwei Minuten formulierst du die eine Botschaft, die hängen bleiben soll.

Wenn sie nur einen Satz mitnehmen...

Was sollen sie nach deiner Präsentation sagen können?
(z.B.: Wir haben einen klaren 3-Schritte-Plan für den Launch.)

Meine Kernbotschaft in einem Satz:

Was sollen sie danach tun?

Welche konkrete Handlung wünschst du dir?
(z.B.: Dem Vorschlag zustimmen, Feedback geben, mit dem Kunden sprechen)

Mein gewünschter nächster Schritt:

☐

Ich habe meine Botschaft in einem klaren Satz formuliert.

☐

Ich weiß, welchen nächsten Schritt ich mir vom Publikum wünsche.



CHAPTER N.4

Minuten 5–6: Einstieg, der wach macht



„The first 30 seconds and the last 30 seconds have the most impact in a presentation.“ – Patricia Fripp

Die ersten Sekunden entscheiden, ob dir dein Publikum zuhört oder innerlich aussteigt. In diesen zwei Minuten legst du fest, wie du beginnst. Ohne „Ähm, ja, also...“

Wähle eine Einstiegsart (1 ankreuzen):

- ☐ Eine kurze Story („Vor zwei Wochen ist uns Folgendes passiert...“)
- ☐ Eine starke Frage („Wer von euch hat sich letzte Woche darüber geärgert, dass...?“)
- ☐ Ein Zitat (Nutze <https://de.wikiquote.org/wiki/Hauptseite>)

Mein Einstiegssatz:

- Halte den Einstieg kurz (10–20 Sekunden).
- Sprich den Nutzen für dein Publikum direkt an („Was haben sie davon?“).
- Vermeide Entschuldigungen („Ich bin nicht so gut im Präsentieren...“).

- ☐ Ich habe mich für eine konkrete Art Einstieg entschieden.
- ☐ Mein erster Satz steht und führt direkt ins Thema.



CHAPTER N.5

Minuten 7–8: Struktur in 3 Schritten



„Simple and to the point is always the best way to get your point across.“ – Guy Kawasaki

Statt alles in alle Richtungen zu erzählen, nutzt du eine einfache Struktur: Problem – Lösung – nächster Schritt. Das macht es dir leichter zu sprechen und deinem Publikum leichter zu folgen.

Problem (Ist-Zustand)

Was läuft heute schief oder kostet Zeit/Nerven/Geld?

1–2 Stichworte, Problem verständlich machen:

Lösung (Was ich vorschlage)

Was ist dein Vorschlag / deine Idee / der neue Weg?

1–2 Stichworte, Lösung erklären (3 Kernpunkte, nicht mehr):

Nächster Schritt (Was jetzt konkret passiert)

Was machen wir nach dieser Präsentation?

1–2 Stichworte, Konkreter nächster Schritt / Entscheidung / To-do:

☐

Ich kann meine Präsentation in 3 Teile einteilen.

☐

Zu jedem Teil habe ich max. 3 Kernpunkte.



CHAPTER N.6

Minuten 9–10: Wirkung & Lampenfieber



*„Only the prepared speaker deserves to be confident.“
– Dale Carnegie*

In den letzten zwei Minuten bereitest du deinen Auftritt vor, nicht deine Folien. Mit drei einfachen Schritten wirkst du ruhiger, klarer und überzeugender, auch wenn du nervös bist.

Körpersprache (30–40 Sekunden)

- ☐ Ich stehe mit beiden Füßen fest am Boden, Schultern locker.
- ☐ Ich nehme mir vor, häufiger bewusst Pausen zu machen.
- ☐ Ich schaue Menschen an – nicht nur auf meine Folien.

Stimme (30–40 Sekunden)

- ☐ Ich starte bewusst etwas langsamer, als sich „normal“ anfühlt.
- ☐ Ich spreche die ersten zwei Sätze einmal laut vor dem Raum / vor dem Call.
- ☐ Ich achte darauf, die Satzenden klar auszusprechen (kein „Verhuschen“).



Lampenfieber-Notfall (1 Minute)

Wenn dein Puls hochgeht, nutze diese Mini-Routine direkt vor dem Start:

- ☐ 4-4-6-Atmung: 4 Sekunden einatmen, 4 halten, 6 ausatmen (3-5 Wiederholungen)
- ☐ Eine körperliche Geste, die dir Stabilität gibt (Hand aufs Pult, Füße bewusst spüren)
- ☐ Ein Satz an dich selbst: „Ich muss nicht perfekt sein, ich muss klar sein.“



DU ROCKST DAS!!

**DIE GRÖßTEN UND KLÜGSTEN
KÖPFE HATTEN AUCH
LAMPENFIEBER!**

Ich habe auch noch Lampenfieber!

- ☐ Ich habe mir meine ersten ein bis zwei Sätze einmal laut gesagt.
- ☐ Ich habe einen konkreten Plan gegen meine Nervosität.



CHAPTER N.7

Spickzettel Vor dem Raum / vor dem Call



„The worst speech you'll ever give will be far better than the one you never give.“ – Fred Miller

Diese Seite ist als super knapper One-Pager gedacht, den man sich ausdrucken oder als Screenshot speichern kann.

30-Sekunden-Spickzettel

direkt vor deiner Präsentation

Lies dir diese Zeilen direkt vor dem Raum, vor dem Meeting oder vor dem Online-Call durch.

- ☐ Ich weiß, was mein Ziel ist.
- ☐ Ich kenne meine eine Kernbotschaft.
- ☐ Ich habe meinen ersten Satz im Kopf.
- ☐ Ich kenne meine 3 Hauptpunkte.
- ☐ Ich stehe ruhig und atme tief.
- ☐ Ich entscheide mich: „Ich darf klar sprechen und Wirkung haben.“



CHAPTER N.8

Dein nächster Schritt zu souveränen Auftritten



„Action is a great restorer and builder of confidence. Inaction is not only the result, but the cause, of fear.“ —

Norman Vincent Peale

Kostenloses Live-Gruppen-Coaching

nur für Workbook-Teilnehmer

Wenn du mit dieser Checkliste gearbeitet hast und merkst, dass du bei deinen Präsentationen und Meetings noch gezielter an deiner Wirkung, Struktur oder Schlagfertigkeit arbeiten möchtest, hast du die Möglichkeit, an einem privaten Live-Gruppen-Coaching mit mir teilzunehmen. In diesem Coaching kannst du mir direkt deine Fragen stellen, konkrete Situationen schildern und bekommst persönliches Feedback. Keine Sorge, wir machen das nicht auf Social Media, sondern in einem geschützten Rahmen über Zoom.

Wenn du Interesse an einem kostenlosen privaten Live-Gruppen-Coaching hast, schreib mir eine kurze E-Mail an:

adnan@redepower.de

mit dem Betreff „Live-Coaching Präsentation“.

In die Mail kannst du kurz reinschreiben:

- Wer du bist und in welchem Kontext du präsentierst (Job, Studium, Selbstständigkeit).
- Was dir aktuell bei Präsentationen oder Meetings am meisten Schwierigkeiten macht.
- Welche eine Frage du mir im Coaching unbedingt stellen möchtest.

Ich melde mich dann mit den Terminen und dem Zoom-Link bei dir zurück. 😊



BONUS CHAPTER

FAQ

Häufige Fragen zu Lampenfieber

A decorative orange line that starts from the right edge of the page, curves upwards and then downwards, ending near the bottom right corner.

1. Ist Lampenfieber normal oder stimmt etwas nicht mit mir?

Lampenfieber ist völlig normal. Die Angst vor öffentlichem Sprechen gehört zu den häufigsten Ängsten überhaupt, viele Studien sprechen von rund 40–75% der Menschen, die stärker nervös sind, wenn sie vor anderen reden.

Tipps:

- Sieh dein Lampenfieber als Zeichen, dass dir dein Thema und dein Eindruck wichtig sind – nicht als Schwäche.
- Ziel ist nicht „Null Angst“, sondern „trotz Angst klar sprechen können“.

2. Kann ich Lampenfieber komplett loswerden?

Ganz weg geht Lampenfieber bei den meisten Menschen nicht, aber du kannst es deutlich reduzieren und vor allem lernen, damit umzugehen.

Tipps:

- Gute Vorbereitung (wie deine 10-Minuten-Checkliste) nimmt deinem Gehirn viel Unsicherheit.
- Wiederholte Erfahrungen mit Vorträgen/Meetings sind wichtig: je öfter du sprichst, desto kleiner wird die Angst.



3. Was kann ich direkt am Tag der Präsentation gegen Lampenfieber tun?

Bereite dich bewusst vor, reduziere Stressfaktoren und nutze einfache körperliche und mentale Techniken.

Tipps:

- Sei rechtzeitig da, prüfe Technik und Raum. Unklarheit vor Ort verstärkt Nervosität.
- Iss leicht und trink Wasser, aber nicht direkt kurz vor dem Start und vermeide zu viel Koffein.
- Mach ein paar Schritte, Schulterkreisen oder Dehnübungen, um überschüssige Anspannung abzubauen.

4. Was mache ich, wenn mein Herz rast und ich kaum atmen kann?

Nutze bewusst langsame Atmung, kleine Pausen und körperliche „Anker“ (z.B. der Tischpult).

Tipps:

- Atme einige Male ruhig ein und länger aus (z.B. 4 Sekunden ein, 4 halten, 6 aus). Das beruhigt dein Nervensystem.
 - Spüre ganz bewusst deine Füße am Boden oder deine Hand am Pult. Das gibt dir körperliche Stabilität.
 - Erlaube dir eine kurze Pause, bevor du anfängst zu sprechen, die meisten merken sie nicht so stark wie du selbst.
- 

5. Wie gehe ich mit der Angst vor einem Blackout um?

Plane Sicherheitsanker ein und lerne, eine kurze Pause als neu starten zu nutzen, statt sie zu dramatisieren.

Tipps:

- Schreib dir deine Kernbotschaft und 3 Hauptpunkte auf eine kleine Karte oder oben auf dein Blatt.
- Wenn du hängen bleibst: Blick kurz auf deinen Zettel, atme einmal tief durch und steig über deine Kernbotschaft wieder ein.
- Erwinnere dich: Ein kurzer Hänger wirkt für das Publikum meist viel kleiner als für dich und ist schnell vergessen. Am besten du lächelst noch dabei, das sorgt für Sympathie.

6. Wie kann ich meine negativen Gedanken vor dem Auftritt stoppen?

Erkenne deine Gedanken und ersetze sie bewusst durch realistischere, hilfreiche Aussagen.

Tipps:

- Schreib auf, was du befürchtest („Ich blamiere mich komplett“), und dann, was wahrscheinlich wirklich passiert („Ich bin nervös, aber bringe mein Thema rüber“).
 - Ersetze typische Sätze wie „Ich darf keinen Fehler machen“ durch „Ich darf Fehler machen, wichtig ist, dass ich mein Ziel erreiche“.
 - Richte den Fokus weg von „Wie wirke ich?“ hin zu „Was möchte ich meinem Publikum geben?“.
- 

7. Was kann ich langfristig gegen starkes Lampenfieber tun?

Arbeite Schritt für Schritt an Vorbereitung, Übung und mentalen Strategien und hol dir Unterstützung, wenn die Angst sehr stark ist.

Tipps:

- Übe regelmäßig in kleinen Schritten: kurze Wortmeldungen im Meeting, Präsentationen in vertrauten Gruppen, später größere Runden.
- Nutze Trainings, Kurse oder Gruppen (z.B. Toastmasters oder dein Live-Coaching), um in sicherem Rahmen zu üben.
- Wenn du merkst, dass dir schon der Gedanke an Vorträge enormen Stress macht und du Situationen meidest, kann ein Gespräch mit Fachleuten (z.B. Coaching, Therapie) sehr hilfreich sein.

8. Was, wenn ich trotz Checkliste und Tipps immer noch sehr nervös bin?

Nimm deiner Nervosität die Macht, indem du sie erwartest, akzeptierst und trotzdem sprichst und nutze gezielt Unterstützung.

Tipps:

- Erwarte Nervosität als Teil des Prozesses und bewerte sie nicht als „Versagen“.
 - Konzentriere dich auf deine Kernbotschaft und dein Publikum, nicht auf deine Symptome.
 - Wenn du gezielt an deinem Lampenfieber arbeiten möchtest: nutze dein privates Live-Gruppen-Coaching (Mail an adnan@redepower.de), um konkrete Situationen mit dir durchzugehen und individuell zu üben.
- 