

Stakeholder Ebene

Auftraggeber, Product Owner, Kunden, User, Lieferanten, Partner, andere

Stakeholder identifizieren

Individuen, Formelle Gruppen, Informelle Gruppen

Was ist ihr Pain Point?

Wie kann der gelöst werden?

Welchen Nutzen haben sie?

Präsentationszielgruppe

Wer ist die Präsentationszielgruppe?

Was weiß sie bereits?

Was will die Präsentationszielgruppe?

Entscheidung treffen; Informiert werden; Inhaltliches beitragen

Was braucht sie dafür?

Szenarien, bestimmte Information

Thema der Präsentation

Welchen Nutzen hat die Präsentationszielgruppe?

Was sind Erwartungen und Befürchtungen?

Wie soll kommuniziert werden?

Fachlich detailliert vs. Big Picture gesamtheitlich; Faktenorientiert (Daten, Fakten) vs. Storytelling
Formal orientiert (Präsentation) vs. Informelles entwickeln (Flip Chart)

PräsentatorIn

Was ist mein Ziel?

Entscheidung soll getroffen werden (überzeugen, zum Handeln anregen); Informieren; Inhaltliches soll ergänzt werden

Wie kann ich das Ziel unterstützen?

Welche Key Message will ich vermitteln?

Call to Action

Was soll die Präsentationszielgruppe tun?

Follow-Up: Feedback und Reflexion