

Präsentieren nach dem Pyramidenprinzip

Executive Communication für überzeugende Präsentationen, Berichte und Entscheidungsvorlagen

Sie kennen das: Sie haben sich intensiv vorbereitet, Ihre Inhalte durchdacht und eine überzeugende Lösung entwickelt. Trotzdem bleiben nach der Präsentation Fragen offen oder Entscheidungen werden vertagt.

Ob Management-Meeting, Projektpräsentation oder Entscheidungsvorlage: Erfolgreiche Präsentationen schaffen Orientierung. Sie bringen komplexe Sachverhalte auf den Punkt, machen Zusammenhänge verständlich und unterstützen fundierte Entscheidungen.

Im Arbeitsalltag sieht das jedoch häufig anders aus. Präsentationen enthalten zu viele Informationen, verlieren den roten Faden oder steigen mit Details ein, bevor die eigentliche Botschaft klar ist. Die Folge: Rückfragen nehmen zu, Entscheidungen verzögern sich und gute Ideen entfalten nicht die Wirkung, die sie verdienen.

Das Pyramidenprinzip wurde von Barbara Minto während ihrer Tätigkeit bei McKinsey entwickelt und zählt heute weltweit zu den etabliertesten Methoden für strukturierte Kommunikation. Es basiert auf den Prinzipien klarer Argumentation und klassischer Rhetorik und hilft dabei, komplexe Inhalte verständlich aufzubereiten, überzeugend zu präsentieren und fundierte Entscheidungen vorzubereiten.

Vielleicht fragen Sie sich:

- Wie strukturiere ich komplexe Inhalte verständlich und überzeugend?
- Wie entwickle ich eine klare Storyline für Präsentationen oder Entscheidungsvorlagen?
- Wie bringe ich meine Kernaussage schneller auf den Punkt?
- Wie bereite ich Management- oder Projektpräsentationen zielgruppengerecht vor?
- Wie erreiche ich, dass meine Botschaften verstanden werden und Entscheidungen unterstützen?

Schon die klassische Rhetorik wusste: Überzeugende Präsentationen entstehen nicht zuerst in PowerPoint, sondern im Kopf. Wer seine Gedanken klar strukturiert, kommuniziert überzeugender, schafft Orientierung und erhöht die Wirkung seiner Botschaften.

Genau dabei unterstützt Sie dieses Seminar. Sie lernen, komplexe Fragestellungen systematisch zu analysieren, Informationen nach dem Pyramidenprinzip logisch zu strukturieren und daraus überzeugende Präsentationen, Berichte sowie Entscheidungsvorlagen zu entwickeln.

Darüber hinaus erfahren Sie, wie strategische Kommunikation und Erkenntnisse der Kommunikationspsychologie dazu beitragen, unterschiedliche Zielgruppen gezielt anzusprechen. Sie verstehen, wie Menschen Informationen aufnehmen, Zusammenhänge erfassen und Entscheidungen treffen – und wie Sie dieses Wissen nutzen können, um Ihre Botschaften verständlicher, überzeugender und wirkungsvoller zu vermitteln.

So gestalten Sie Präsentationen, die nicht nur informieren, sondern überzeugen.

01 · Nutzen

Ihr Nutzen

Nach dem Seminar können Sie

- Komplexe Inhalte logisch und verständlich strukturieren.
- Überzeugende Präsentationen, Berichte und Entscheidungsvorlagen entwickeln.
- Kernaussagen prägnant formulieren und überzeugend argumentieren.
- Storylines entwickeln, die Ihre Zielgruppe sicher durch komplexe Themen führen.
- Strategische Botschaften zielgruppengerecht aufbauen und vermitteln.
- Erkenntnisse der Kommunikationspsychologie nutzen, um Inhalte verständlicher und wirkungsvoller zu präsentieren.
- Management, Kunden, Projektteams und weitere Zielgruppen adressatengerecht ansprechen.
- Ihre Kommunikation klar, effizient und überzeugend gestalten.

02 · Inhalte

Seminarinhalte

Die Grundlagen des Pyramidenprinzips verstehen

- Das Pyramidenprinzip und pyramidales Denken kennenlernen
- Komplexe Fragestellungen systematisch strukturieren
- Kernaussagen entwickeln und logisch aufbauen

- Argumente überzeugend ordnen und priorisieren

Strategische Kommunikation wirkungsvoll gestalten

- Kommunikation an unterschiedliche Zielgruppen adressieren
- Management-, Projekt- und Entscheidungskommunikation professionell gestalten
- Strategische Botschaften entwickeln, die Orientierung geben und Entscheidungen unterstützen
- Komplexität reduzieren, ohne an Aussagekraft zu verlieren

Rethorik und Kommunikationspsychologie gezielt nutzen

- Verstehen, wie Menschen Informationen aufnehmen und Entscheidungen treffen
- Aufmerksamkeit gezielt steuern und Interesse wecken
- Informationen so strukturieren, dass sie leichter verstanden und erinnert werden
- Wahrnehmungs- und Entscheidungsprozesse bei der Präsentation berücksichtigen

Präsentationen logisch aufbauen

- Das SKFA-Prinzip wirkungsvoll einsetzen
- Kernaussagen, Hauptthesen und Argumentationslinien entwickeln
- Logische Gruppen und logische Ketten gezielt einsetzen
- Präsentationen anhand definierter Qualitätskriterien optimieren

Von der Storyline zum Storyboard

- Überzeugende Storylines entwickeln
- Inhalte in aussagekräftige Visualisierungen übersetzen
- Präsentationen und Entscheidungsvorlagen praxisnah gestalten
- Eigene Unterlagen analysieren und gezielt weiterentwickeln

03 · Zielgruppe

Für wen ist das Seminar geeignet?

Dieses Seminar richtet sich an:

- Fach- und Führungskräfte
- Projektleitungen
- Fachreferentinnen und Fachreferenten
- Spezialistinnen und Spezialisten
- Beraterinnen und Berater
- Mitarbeitende, die Präsentationen, Berichte oder Entscheidungsvorlagen erstellen und komplexe Inhalte überzeugend vermitteln möchten

04 · Arbeitsweise

So arbeiten wir im Seminar

Dieses Seminar verbindet methodisches Know-how mit intensiver Praxis. Sie arbeiten an konkreten Fragestellungen aus Ihrem Berufsalltag und wenden das Pyramidenprinzip direkt auf eigene Präsentationen, Berichte oder Entscheidungsvorlagen an.

Gemeinsam entwickeln wir klare Storylines, strukturieren komplexe Inhalte und optimieren Ihre Unterlagen im Hinblick auf Verständlichkeit, Überzeugungskraft und Wirkung. Dabei erhalten Sie individuelles Feedback sowie konkrete Empfehlungen für Ihre berufliche Praxis.

Sie profitieren von:

- Fundierten theoretischen Impulsen
- Praxisnahen Übungen
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Der Arbeit an eigenen Präsentationen und Unterlagen
- Individuellem Feedback
- Direkt umsetzbaren Werkzeugen für Ihre Executive Communication

05 · Fragen & Antworten

Häufige Fragen zum Seminar

Für wen eignet sich das Seminar „Präsentieren nach dem Pyramidenprinzip“?

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, Projektleitungen, Fachreferenten, Spezialistinnen und Spezialisten sowie Beraterinnen und Berater. Es eignet sich für alle, die komplexe Inhalte verständlich strukturieren, überzeugend kommunizieren und Entscheidungen professionell vorbereiten möchten.

Welche Voraussetzungen sollte ich mitbringen?

Besondere Vorkenntnisse sind nicht erforderlich. Hilfreich ist, wenn Sie regelmäßig Präsentationen, Berichte, Konzepte oder Entscheidungsvorlagen erstellen oder komplexe Inhalte adressatengerecht vermitteln möchten.

Was nehme ich aus dem Seminar mit?

Sie lernen, Informationen nach dem Pyramidenprinzip logisch zu strukturieren, überzeugende Storylines zu entwickeln und Präsentationen, Berichte sowie Entscheidungsvorlagen professionell aufzubauen. Darüber hinaus erfahren Sie, wie strategische Kommunikation und kommunikationspsychologische Prinzipien dazu beitragen, Ihre Botschaften verständlicher und wirkungsvoller zu vermitteln.

Kann ich eigene Präsentationen oder Unterlagen bearbeiten?

Ja. Im Praxisteil arbeiten Sie auf Wunsch an eigenen Präsentationen, Berichten oder Entscheidungsvorlagen. Sie erhalten individuelles Feedback und konkrete Empfehlungen, die Sie direkt in Ihrem beruflichen Alltag umsetzen können.

Häufige Fragen zum Pyramidenprinzip und zur Executive Communication

Was ist das Pyramidenprinzip?

Das Pyramidenprinzip ist eine Methode zur strukturierten Kommunikation. Es wurde von Barbara Minto während ihrer Tätigkeit bei McKinsey entwickelt und hilft dabei, komplexe Informationen logisch aufzubauen. Die Kernaussage steht am Anfang und wird anschließend durch nachvollziehbare Argumente und Fakten gestützt.

Was versteht man unter Executive Communication?

Executive Communication beschreibt die Fähigkeit, komplexe Inhalte so aufzubereiten, dass Entscheider und andere Zielgruppen Informationen schnell erfassen, Zusammenhänge verstehen und fundierte Entscheidungen treffen können. Dazu gehören eine klare Struktur, eine überzeugende Argumentation und eine zielgruppengerechte Kommunikation.

Welche Rolle spielt Rhetorik beim Pyramidenprinzip?

Das Pyramidenprinzip greift zentrale Erkenntnisse der klassischen Rhetorik auf: Überzeugende Kommunikation beginnt mit einer klaren Struktur der Gedanken und einer nachvollziehbaren Argumentation. Ergänzt um moderne Erkenntnisse der Kommunikationspsychologie und Managementkommunikation hilft die Methode dabei, komplexe Inhalte verständlich aufzubereiten und Entscheidungen wirkungsvoll zu unterstützen.

Wofür eignet sich das Pyramidenprinzip?

Das Pyramidenprinzip eignet sich überall dort, wo komplexe Inhalte verständlich vermittelt werden sollen – beispielsweise für Präsentationen, Entscheidungsvorlagen, Management-Reports, Projektberichte, Konzepte oder wichtige Besprechungen.

Warum spielt Psychologie beim Präsentieren eine wichtige Rolle?

Menschen verarbeiten Informationen nicht beliebig, sondern folgen bestimmten Wahrnehmungs- und Denkmustern. Wer Inhalte klar strukturiert, eine eindeutige Kernbotschaft formuliert und Argumente logisch aufbaut, erleichtert das Verständnis und erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass Botschaften erinnert und Entscheidungen unterstützt werden.

Ist das Pyramidenprinzip nur für Berater geeignet?

Nein. Obwohl die Methode ursprünglich im Beratungskontext entwickelt wurde, wird sie heute branchenübergreifend eingesetzt. Führungskräfte, Projektleitungen, Fachkräfte und Spezialistinnen sowie Spezialisten profitieren gleichermaßen davon, wenn sie komplexe Sachverhalte verständlich darstellen und andere von ihren Ideen überzeugen möchten.

Wie hilft mir das Pyramidenprinzip im Arbeitsalltag?

Mit dem Pyramidenprinzip strukturieren Sie Informationen schneller, formulieren Kernaussagen präziser und kommunizieren zielgerichteter. Das erleichtert Präsentationen, Management-Meetings, Projektberichte, Entscheidungsvorlagen und viele weitere Kommunikationssituationen im beruflichen Alltag.

 Format	 Teilnehmer	 Dauer	 Seminarzeit
Wahlweise Präsenzseminar oder Live-Online-Training	Max. 10	2 Tage	Nach Vereinbarung

Termine

Seminarnummer C12

2026

01.12.-02.12.2026 **Mercure Hotel
Hannover Mitte**

2027

19.01.-20.01.2027 **Region Bielefeld**

10.05.-11.05.2027 **Region Hannover**

Kein passender Termin dabei?

Sprechen Sie uns an: Wir prüfen gern einen individuellen Firmentermin oder weitere Termine für unsere offenen Seminare.

Über das ime

ime Institut für Management-Entwicklung
 Sunderweg 4 · 33649 Bielefeld
 0521 94206-0
info@ime-seminare.de

Fragen zum Seminar?

Christian Kaufmann
 0521 94206-18
christian.kaufmann@ime-seminare.de

Infos & Anmeldung



Seminarseite öffnen

QR-Code scannen oder
 die Seminareseite öffnen.