

Wie kommuniziere ich mit Geldgebern?

 Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung IQ“

Impressum

Herausgeber:

IQ Netzwerk Mecklenburg-Vorpommern, FABRO e.V., Waldemarstraße 33, 18057 Rostock



Autorinnen:

Renate Heusch-Lahl, Valentina Engler

Alle Rechte vorbehalten

©2021

Das Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“ wird durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales gefördert.



In Kooperation mit:



Vorwort



Liebe Mitglieder der Vereine aus MV,

Sie sind jedes Jahr bemüht, für Ihre neue Projektidee einen Geldgeber zu finden.

Im Jahr 2021 möchten wir uns in unseren IQ Workshops darauf konzentrieren, wie man mit Geldgebern kommuniziert und wie man ein Gespräch aufbaut, das uns später zum Erfolg bringt.

Wenn Sie eine passende Stiftung für Ihr Projekt gefunden haben, lohnt es sich immer, Kontakt mit dem Förderer aufzunehmen. Sie können mit einem solchen Vorab-Kontakt den Boden für Ihren Antrag bereiten. Voraussetzung dafür ist natürlich, dass Ihr Gespräch gut verläuft.

Deshalb ist es wichtig, sich auf so ein Gespräch vorzubereiten. Von einem Gespräch mit einer Stiftung, die Sie als Förderer für Ihr Projekt gewinnen wollen, kann einiges abhängen.

Was sollen Sie bei der Vorbereitung eines Gespräches beachten?

Wie sollen Sie mit dem Geldgeber kommunizieren?

Welche Informationen sollen Sie hervorheben?

Alle Antworten auf diese Fragen finden Sie in dieser Handreichung.

Ich wünsche Ihnen ein für Ihre Projektbeantragung erfolgreiches Jahr 2021.

Ihre Valentina Engler



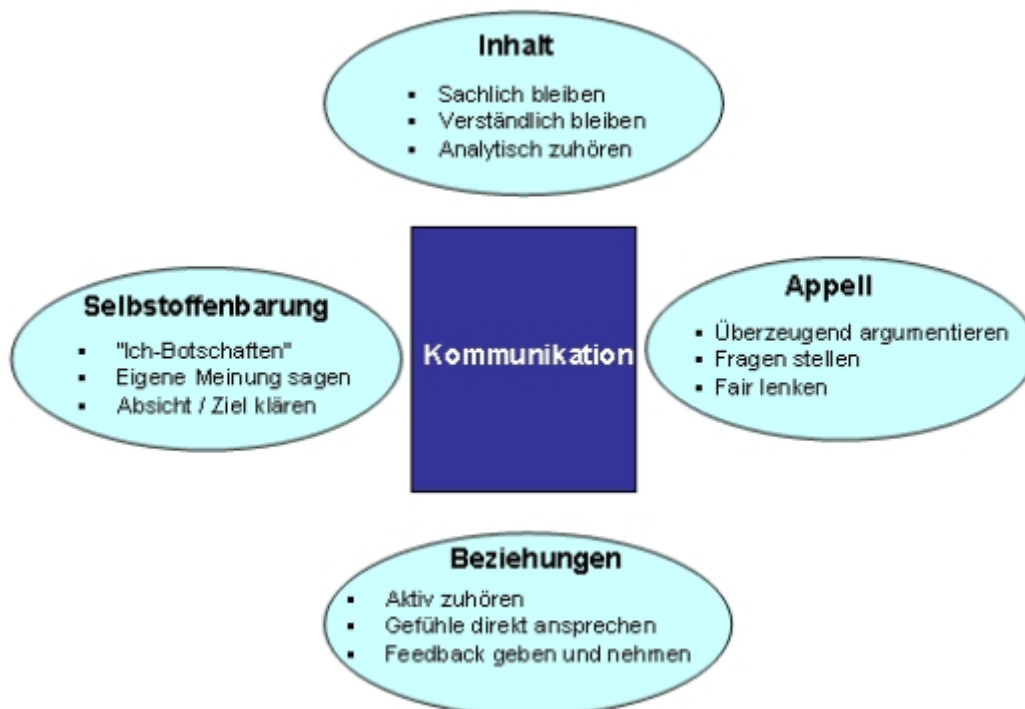
Titel "Wie kommuniziere ich mit Geldgebern?"

Workshop 1 – 17. März 2021

Elevator Pitch

Es gibt viele Situationen – bei Telefonaten, bei den Erstgesprächen mit neuen Ansprechpartnern, auf Veranstaltungen und Messen oder in Vorstellungsgesprächen - in denen Sie gefordert sind, sich und Ihr Projekt oder Dienstleistung in einer ersten kurzen persönlichen Begegnung vorzustellen. Und nicht zuletzt sollten Sie immer darauf vorbereitet sein, auf die häufig gestellte Fragen „Was machen Sie eigentlich beruflich?“, „Was ist Ihre Idee?“ oder „Warum sollten wir Sie einstellen?“ eine optimale Antwort parat zu haben. Das ist keine leichte Aufgabe. Was dahinter steckt, das wissen wir selbst ganz genau. Aber kann unser Gegenüber verstehen, worum es geht? Wie nutzen wir die Aufmerksamkeit, wenn wir nur kurz die Chance haben, unser Anliegen darzustellen? Und wie bleiben wir damit auch hinterher im Gedächtnis des Ansprechpartners? Diese kurze und prägnante Ansprache-Form – „Elevator Pitch“ genannt - kann helfen in nur zwei Minuten (Fahrstuhlfahrt) zu begeistern.

1) Das Kommunikationsmodell von Schulz von Thun



2) Umgang mit Lampenfieber

Lampenfieber

Akzeptieren Sie Ihr Lampenfieber als eine grundnatürliche Körperreaktion.



*„Gestern bin ich vor Angst
fast gestorben.“*

„Ach ja, und wie ging es aus?“

3) **Kommunikationsdreieck**

- Inhalt: 7 %
- Mimik/Gestik 55 %
- Seele/Stimme 38 %

Inhalt

Merkfähigkeit steigern

Einfachheit

Struktur

Emotionen/Bilder

Weniger ist mehr

Mimik/Gestik

Offene Körperhaltung

Einladende Gesten

Passendes Outfit

Lächeln

Authentisch sein

Seele/Stimme

Gehört werden

Laut und deutlich

Stimme macht Stimmung

Bildhafte Sprache

Natürlich bleiben

Wirkungspausen

4) Körpersprache

- Körper kann nicht lügen
- Akzeptieren Sie Ihre natürliche Körpersprache
- Alles andere wirkt aufgesetzt und unnatürlich

- Anziehende Bewegungen wirken auch anziehend
- Gestik darf nicht nervös wirken
- Stehen Sie auf beiden Beinen

5) Checkliste

- einfach und verständlich formulieren
- Nur zum eigenen Thema sprechen
- Emotionen / Bilder
- Authentizität
- Konkret / Beispiele
- Fehler zugeben
- gründlich vorbereiten

6) Tipps für eine gelungene Präsentation

Der Einstieg mit einer Geschichte

Storytelling

Anekdoten

Details

Kurze bildhafte Sprache in der Gegenwart

z.B. ICE statt D-Zug

Mit einem WOW Effekt starten

Paradox

Provokant

Fragen aufstellen

Lösungen versprechen

Verblüffung erzeugen

Zum Mitmachen und Nachfragen auffordern

Emotionen erzeugen

- Glaubwürdigkeit (Zahlen)

- Vertrauen (Sympathie und Kompetenz)
- Freude (etwas neues Lernen)
- Spannung
- Begeisterung
- Sicherheit

In der Kürze liegt die Würze

- Klare, kurze prägnante Aussagen
- Erhöhen Sie die Merkfähigkeit
- Aktivieren Sie die Zuhörer
- Sagen Sie, was Sie zu sagen haben in einem Satz.
- Fassen Sie Gedanken in aller Kürze zusammen.

Beispiele

- Zusammengefasst kann ich sagen...
- Auf den Punkt gebracht....

7) Stichwortkarte

Rede planen, aber nicht den Satzbau, Verben im Infinitiv, mit Zeichen arbeiten, Satzanfänge markieren

Am Anfang		
	Arbeit mit Stichwortkarten	
		nicht leicht.
Mühen		
	lohn	
		immer.
!		
	schreiben	
		nicht auf einer Linie.
besser		
	Treppenform.	
		!!!
Denn Linien		
	verführen	
		Zum Ablesen.
Zeit nehmen		
	Blick auf Karte	
		+ Stichworte erfassen.
Dann Hochgucken		
	+ planen Satz	
		beim Sprechen.

8) Literatur

- Pöhm, Matthias (2006). *Präsentieren Sie noch oder faszinieren Sie schon? Der Irrtum PowerPoint*. Heidelberg: mvgVerlag
- Windscheid, Leon (2017). *Das Geheimnis der Psyche. Wie man bei Günther Jauch eine Million gewinnt und andere Wege, die Nerven zu behalten*. Ariston Verlag.

Referentin: Renate Heusch-Lahl

Moderatorin, Coach und Mediatorin, ehemalige Pressesprecherin

www.lahl.de

www.iq-mv.de
www.fabro-interkulturell.de

 Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung IQ“