



Dr. Magda  
Bleckmann

*Handout*

# WEBINARE MEISTERN OHNE LAMPENFIEBER

Hey,

ICH BIN MAGDA.

Ich Sorge für Deinen starken Auftritt. Du kommst locker ins Gespräch, präsentierst Dich überzeugend und meisterst Deine digitalen Veranstaltungen erfolgreich.



©FOTOCREDIT SISSI FURGLER

**DU BIST NUR EIN WEBINAR VON DEINEM DURCHBRUCH ENTFERNT!**

Wenn auch Du Deine Teilnehmenden begeistern, die Technik meistern und so überzeugend präsentieren willst, dass die Kunden von alleine kommen, dann lass uns reden. Wir finden heraus, ob ich Dir helfen kann.

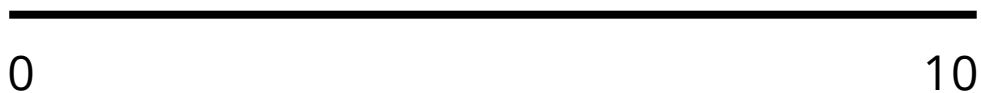
Viel Spaß mit den Tipps und beim Umsetzen!

**PS: Die Inhalte sind natürlich Urheberrechtlich geschützt!**

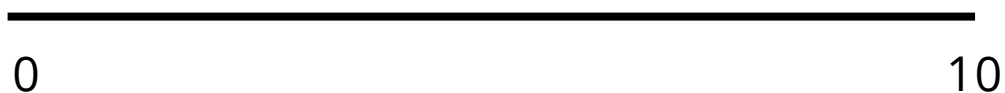
**Iso bitte nicht kopieren und weitergeben!**

# Deine Einschätzung

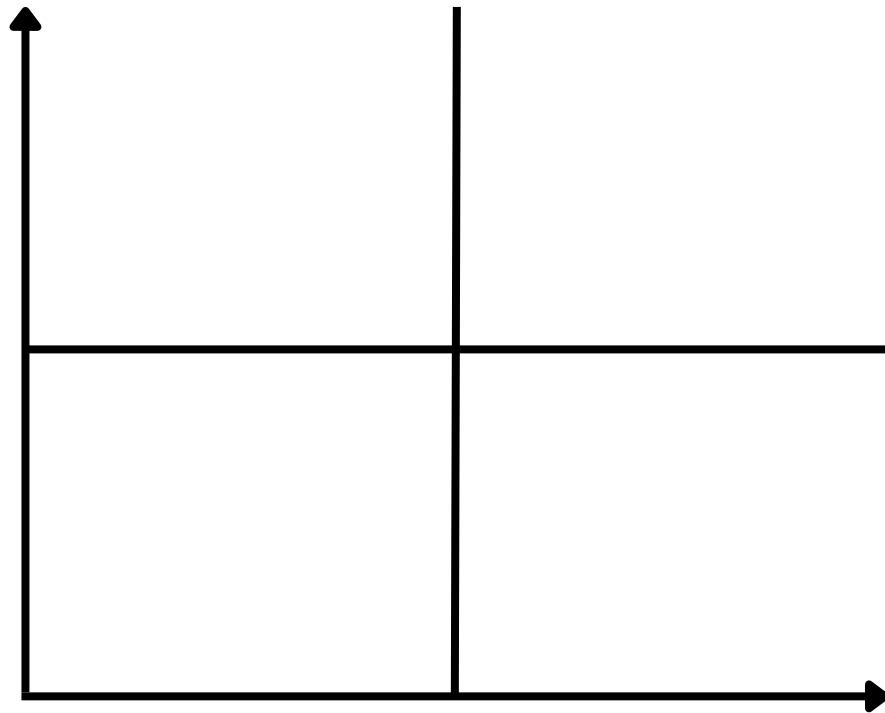
**AUF EINER SKALA VON 0 - 10  
WO HOCH IST DEIN LAMPENFIEBER?  
(0 = ÜBERHAUPT KEINES, 10 = RIESENGROSS)**



**AUF EINER SKALA VON 0 - 10  
WO SIEHT DU DICH IN BEZUG AUF DEINE ONLINE KOMPETENZ?  
(0 = GANZ SCHLECHT, 10 = PERFEKT)**



**Welche Online Kompetenzen würdest Du Dir wünschen, wenn  
Dir eine Fee alles ermöglichen könnte?**



## GUTE PRÄSENTATIONEN

*"Du musst im Webinar Deinen Teilnehmenden helfen, eine Entscheidung zu treffen."*

Die notwendigen Skills für gute Präsentationen sind zu begeistern und zu verkaufen. Auf beiden Achsen im positiven Bereich zu sein. Eines alleine ist für erfolgreiche Webinare nicht ausreichend.

Wo siehst Du Dich in Bezug auf die vier Quadranten? Und wieso?  
Schreibe deine Gedanken dazu ins graue Feld:

# Fehler Nr.1: Dein Mindset

Was sind Deine Glaubenssätze, die dich hindern? Was erzählst Du Dir selber über Dich, wenn Du präsentierst? Was läuft in Deinem Gedankenkarusell ab?

Die gute Nachricht ist, Du kannst jeden Gedanken selber umprogrammieren.

**WAS SAGST DU DAZU?**

**Präsentieren ist Verkaufen**

"Es ist nicht die Technik,  
die dich stoppt!"

## WAS HÄLT DICH IN BEZUG AUF WEBINARE WIRKLICH AB?

Wenn Du etwas wirklich willst, dann bist Du meist auch bereit das dafür notwendige zu tun. Was steckt bei Dir dahinter? Welche versteckten Ängst könnten es sein? Wem oder was solltest Du Dich stellen?

Four horizontal grey bars for writing answers to the main question.

### ZUSATZFRAGE

Wenn Du für Dein Webinar die Technik im Griff hättest, wärst Du bereit Online durchzustarten? Was wäre dann möglich?

One horizontal grey bar for writing an answer to the additional question.

# BRAVO Methode gegen Lampenfieber

## WIE ÄUSSERT SICH LAMPENFIEBER BEI DIR

Trage hier ein, wofür die jeweiligen Buchstaben stehen:

**B**

**R**

**A**

**V**

**O**



# 5 Strategien gegen Black Out

*"Niemand weiß, was Du  
hättest sagen wollen"*

1. Pausen machen und/oder ein Glas Wasser trinken.
2. Stichwortzettel schreiben.  
Maximal 5 Wörter auf einen Zettel.
3. Wiederholung des vorher Gesagten.
4. Nächster Punkt.
5. Eine Frage ans Publikum stellen.

Welche Strategie wirst Du anwenden?  
Schreibe diese ins graue Feld:

Wenn Du nur einen der Punkte beim nächsten Mal anwendest, wirst Du sehen, wie machtvoll diese Strategien sind. Denn Du wirkst gleich viel souveräner.

*"Mach Dir die Nervosität zu  
Deinem Freund, der Dich zu  
Höchstleistungen anspornt."*



## REFLEXIONSFRAGEN- BLACK OUT

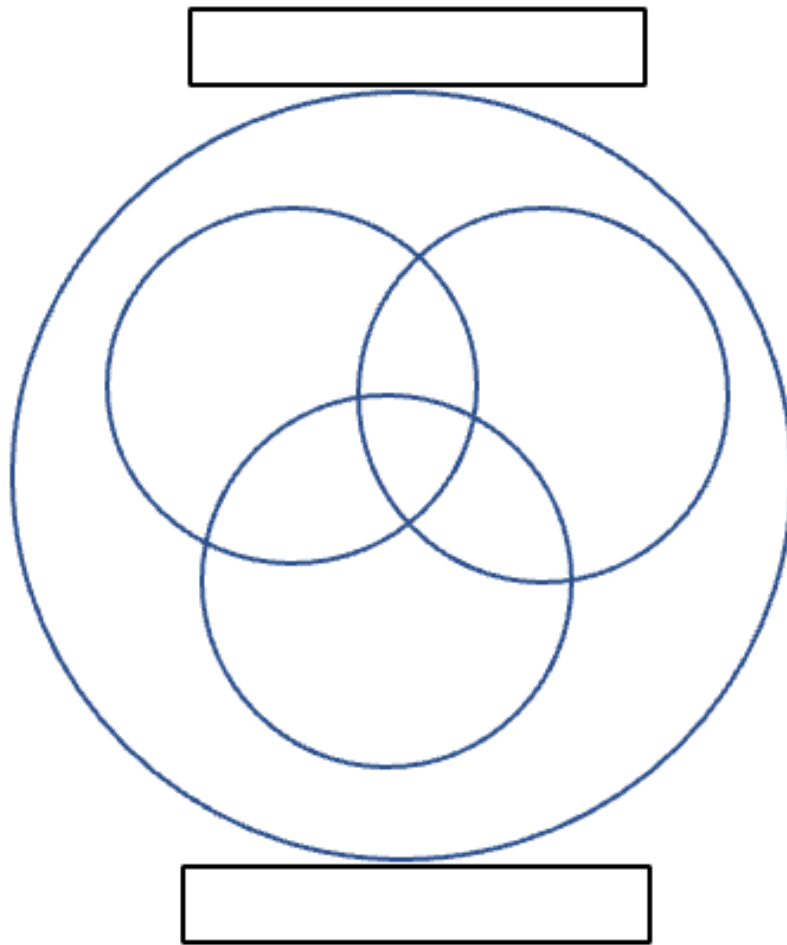
Welche Fragen könntest Du ans Publikum stellen, wenn Dir im Moment nichts einfällt? (Nimm ein Thema Deiner Wahl, über das Du beim nächsten Webinar sprechen wirst, und Du noch nicht ganz sattelfest bist.)

### ZUSATZTIPP

Mache nicht auf Fehler aufmerksam. Wenn Du darauf hinweist und sogar aussprichst: "Jetzt hab ich das falsch gemacht", erst dann bleiben Fehler im Gedächtnis der Zuhörer hängen. Also zeige keine körpersprachlichen Signale wie Augen verdrehen, Schnaufen oder Kopf schütteln. So wird sich Deine Souveränität steigern - Versprochen.



# Der Webinarablauf



**HIER BEKOMMST DU DIE ANLEITUNG FÜR DEIN WEBINAR, MIT DEM DU DICH BEKANNTER MACHST, KUND:INNEN BINDEST UND DEINE PRODUKTE MIT LEICHTIGKEIT VERKAUFST**

**Wenn Du eine **klare Struktur** für Dein Webinar hättest und wüsstest, wie Du überzeugend präsentierst. Würdest Du dann **regelmäßig Webinare** halten?**

# Webinarablauf

Wie ist der Optimale Ablauf eines Webinars?

Nach meiner Erfahrung teilt es sich in 3 Teile auf:

1. Einleitung - Sympathie herstellen
2. Inhalte liefern - Gehirn erreichen
3. Entscheidung treffen - Angebot verkaufen

In den ersten 10 Minuten geht es darum das Herz Deiner Teilnehmenden zu erreichen, Sympathie aufzubauen und sie zum Bleiben zu bewegen. (S = Sympathie)

In den nächsten 20 -30 Minuten geht es darum Content zu präsentieren und das Gehirn zu erreichen. Achte darauf nicht das wie zu erklären, sondern nur das was und neugierig zu machen auf mehr. (I= Inhalt)

Um dann sich die Erlaubnis zu holen auf das Angebot einzugehen damit die Teilnehmenden eine Entscheidung treffen können. 10 Minuten. (E = Entscheidung)

Wenn das alles funktioniert, dann kommt es zu guten C= Conversions also Käufe Deines Angebotes.

Wir gehen jetzt Schritt für Schritt den Ablauf durch, so dass Du weißt was an welcher Stelle zu tun ist. So hast Du einen klaren roten Faden für den Ablauf.

Dr. Magda Bleckmann

## Mentoring-Call für 0€

Experten-Feedback und nächste Schritte für dich

Termin für einen Call aussuchen



*"Die Technik plus viele Module mit Videolektionen - das ist ein tolles Buffett, aus dem ich das für mich Passende auswählen konnte. Magda Bleckmann hat zu jeder Zeit Feedback und Unterstützung gegeben. Das hat mir Sicherheit gegeben und jetzt habe ich **Spaß alle Tools** anzuwenden." Marion Bauer*

# RESERVIERE DIR DEN MENTORINGCALL

- Du bekommst Klarheit über beseitigt Deine Blockaden
- Du gewinnst mehr Vertrauen in Dich selbst und den Prozess
- Du gehst mit einem klaren Plan nach Hause, den Du sofort umsetzen kannst.

[>>> HIER BEWERBEN](#)

# Kundenstimmen

*„Die Online Workshopserie für die Phoron GmbH hat uns alle begeistert. Sie haben unsere Consultants mit viel Charme und Witz abgeholt und mit konkreten Tipps sofort in die Veränderung gebracht. Sie haben alle mit Ihrer motivierenden Interaktivität mitgerissen. Für uns wurde spürbar, was virtuell möglich ist. Online Wirken, Präsentieren und Nähe herstellen haben Sie selber eindrucksvoll vorgelebt. Ein rundherum erfolgreiches Projekt.“*

**Mag. Johann Garstenauer, HR Manager, Phoron Consulting, Wien**

*„Vielen Dank für den wunderbaren Kurs, der meine Erwartungen mehr als erfüllt hat.“*

**Gabriela Visan, Sales Director**

*„Ich konnte mir wahnsinnig viel mitnehmen. Dem Kurs habe ich zu verdanken, dass ich in meinem ersten Online-Workshop **sensationelles Feedback** bekommen habe.“*

**Mag. (FH) Julia Studencki, Prokuristin, Acib GmbH**

*„Wir haben die unterschiedlichsten Instrumente erhalten und konnten alles durchtesten. Ich habe in meine Praxis direkt eintauchen können und tolles Feedback und neue Ideen erhalten. Es war **keine Minute langweilig**. Ich konnte mir sehr sehr viel mitnehmen. Es war großartig!“*

**Carmen Lilek, Key-Account, Energie Holding Graz**

*„Das Programm ist **genial aufgebaut**, ich konnte sofort den Ablauf des Webinars zusammenstellen und habe meine Power Point modern gestaltet und beim Webinar **neue Kunden** gewonnen.“*

**Mag. Christina Thomar, Fastentrainerin**

*„Mein Online Kurs „Aquarellmalen leicht gemacht“ ist durch die interaktive Methode von Magda Bleckmann entstanden und hat schon erste Teilnehmende. Ich bin selbst ganz überrascht, was Online alles möglich ist. **Im Kurs ist viel mehr drinnen**. Außerdem profitiere ich immens von dem Netzwerk innerhalb und außerhalb des Kurses.“*

**Peter Gastgeber, Baumeister**