

Key Message Canvas ^{©110}

Mit dem Key Message Canvas entwickeln Sie rasch klare, überzeugende Präsentationen.
Entwickelt von **Fabio Sandmeier** 2017-2022 / www.keymessagecanvas.com

Sie als Speaker

Das Publikum resp. Ihr Gegenüber



Mission

von Ihnen resp. Ihrer Firma

Weshalb tun Sie, was Sie tun? Schaffen Sie Vertrauen mit den folgenden Elementen:

1. Ursprungs-Story
2. Vision ("Wir wollen ...") oder Mission ("Wir glauben, dass jede:r ... haben sollte")
3. Kürzlich erreichte Meilensteine

Ziele

Ihres Publikums

1. Motivation: Weshalb sind sie hier?
2. Bedürfnisse: Welches Gefühl wollen sie vermittelt bekommen?
3. Rationale Ziele: Was ist funktionsgemäss ihre Aufgabe?

Überzeugung

Argumente

für Ihre Kernaussagen

Details, mit denen Sie Ihre Kernaussagen stützen und Einwänden begegnen. Ordnen Sie jedes Argument einer Kernaussage zu und priorisieren Sie von links (unwichtig) nach rechts (wichtig). Argumenttypen:

1. Fakten
2. Stories (Beispiele, Testimonials)
3. Erlebnisse (Interaktionen, Gegenstände)

Kernaussagen

von Ihnen, mit denen Sie die Kernfragen beantworten.

Kernfragen

des Publikums, die sie heute beantwortet haben wollen.

Handlungen

Handlungsaufruf

von Ihnen an das Publikum

Was soll das Publikum als Nächstes tun?

1. Im Meeting (z.B. Termin vereinbaren)
2. Zurück am Arbeitsplatz (z.B. Handout lesen, entscheiden)

Aufmerksamkeit

Sorgen

Ihres Publikums

1. Zielbezogen: Welche Schwierigkeiten resp. Herausforderungen müssen sie meistern, um das oben notierte Ziel zu erreichen?
2. Generell: Welche Sorgen beschäftigen das Publikum zurzeit ganz generell (ausserhalb des Präsentationsthemas)?

Ausfüllen in 7 Schritten

Beginnen mit dem Ziel des Publikums (1). Achtung! Ihr eigenes Ziel notieren Sie erst beim Handlungsaufruf (7).

Präsentieren in 3 Akten

Einstieg	1 - 2 - 3
Hauptteil	4 - 5 - 6
Schluss	7 (-1)