

1. Wer ist dein Publikum?
2. Warum wendest du dich an dein Publikum?
3. Geht es um Erkenntnis, Lernen, Schuldgefühle?
4. Welche Sorgen, Ängste, Vorbehalte hat dein Publikum
5. Ist dein Publikum freiwillig da, oder handelt es sich um eine Pflichtveranstaltung
6. Sprich langsam und schaue dein Publikum an
7. Wenn du aufgeregt bist, lass es das Publikum wissen
8. Verbinde dich mit denen im Publikum, die auf deiner Seite sind
9. Wiederhole wichtige Aussagen drei Mal
10. Ein Live-Vortrag sollte nicht länger als 20 Minuten sein
11. Packe nicht alles, was du weißt in deinen Vortrag, weniger ist mehr
12. Wenn du Karteikarten benutzt, lerne den Anfang und den Schluss auswendig
13. Übe deinen Vortrag immer wieder, auch vor Freunde, die dir wohlgesonnen sind

14. Nimm dein Publikum mit auf eine Reise
15. Baue eine Beziehung zu deinem Publikum auf.
16. Unterhalte dein Publikum, statt sie zu belehren
17. Mache deutlich, dass du nicht besser als dein Publikum bist
18. Lass dein Ego außen vor, sei bescheiden und demütig
19. Verpacke deine Informationen in eine Geschichte
20. Stell dich nicht außerhalb deiner Gesichte
21. Was immer du erzählst, es muss zu dir passen.
22. Denk dran, dass Emotionen uns mehr berühren als Fakten
23. Verwende sprachliche Bilder, Analogien, Metaphern
24. Jeder Vortrag, jede Geschichte hat Anfang, Mitte, Ende
25. Was ist der Höhepunkt deines Vortrages?

26. Bedanke dich dafür, dass dein Publikum sich die Zeit für dich nimmt.
27. Stell dich vor, sag, wer du bist, was du machst, warum du gekommen bist
28. Sage, warum du den Vortrag hältst
29. Sage, in welche Verbindung du zu dem Vortrag stehst
30. Stelle das Thema, die zentrale Idee, die Frage vor
31. Benutze ein Geheimnis, um Spannung zu erzeugen
32. Erzähle deine Geschichte, egal wie groß oder klein sie ist
33. Halte dich an deinen roten Faden
34. Zeige, wie das Problem gelöst werden kann
35. Erwähne die Gegenargumente, die Haltung einer Opposition
36. Ziele auf einen Höhepunkt hin.
37. Komme zu einem Ergebnis und schlage den Bogen zum Anfang
38. Gib deinem Publikum ein Versprechen oder:
39. Fordere zum Handeln auf
40. Mache Vorschläge
41. Vergiss nicht, dich zu bedanken und zu verabschieden