

# Überzeugungseinleitung

---

Ihr Thema: \_\_\_\_\_

1. Satz: Provokantes statement (mit einer Zahl bekommt das ganze einen statistischen Charakter und damit Beweiskraft)

*Wenn wir jetzt nicht investieren, sind wir in 10 Jahren weg vom Markt.*

---

---

2. Satz: Fortführung der Provokation; im besten Fall Einbezug aller Anwesenden inkl. des Redners

*Alle, die wir hier sitzen, werden dann nicht mehr in dieser Firma arbeiten, weil es diese Firma dann in großer Wahrscheinlichkeit nicht mehr geben wird.*

---

---

1

3. Satz: Fakten die die Provokation belegen

*Die aktuellen Anfragen der Kunden nach der Drucktechnik XY steigen massiv und viele unserer Konkurrenten gehen bereits diesen Weg.*

---

---

4. Satz: Mögliche Lösung aufzeigen

Durch eine Investition in eine neue Druckmaschine können wir diese Aufträge zukünftig annehmen und unseren Umsatz steigern.

---

---

5. Satz: Anliegen des Redners wieso er heute vor diesem Publikum spricht

Mit den folgenden Fakten möchte ich Sie davon überzeugen, dass diese Investition die Zukunft unseres Unternehmens sichert.

---

---

6./7. Satz: Kurzübersicht des Inhalts der Rede

Anhand der 5 wichtigsten Kennzahlen werde ich Ihnen die zukünftige Entwicklung des Druckmarktes aufzeigen. Daran anschließend erläutere ich Ihnen wie die Investition finanziert werden kann und wie sie sich absichern lässt.

---

---

---

---

---

2

8. Satz: Appell mit Nennung was für die ZuhörerInnen drin ist

Bitte folgen Sie aufmerksam meinen Ausführungen, da die richtige Entscheidung in dieser Sache sicherstellt, damit es unser Unternehmen XY (auch) noch in 10 Jahren geben wird.

---

---

## Beispiel komplett:

Wenn wir jetzt nicht investieren, sind wir in 10 Jahren weg vom Markt. Alle, die wir hier sitzen, werden dann nicht mehr in dieser Firma arbeiten, weil es diese Firma dann in großer Wahrscheinlichkeit nicht mehr geben wird. Die aktuellen Anfragen der Kunden nach der Drucktechnik XY steigen massiv und viele unserer Konkurrenten gehen bereits diesen Weg.

Durch eine Investition in eine neue Druckmaschine können wir diese Aufträge zukünftig annehmen und unseren Umsatz steigern.

Mit den folgenden Fakten möchte ich Sie davon überzeugen, dass diese Investition die Zukunft unseres Unternehmens sichert.

Anhand der 5 wichtigsten Kennzahlen werde ich Ihnen die zukünftige Entwicklung des Druckmarktes aufzeigen. Daran anschließend erläutere ich Ihnen wie die Investition finanziert werden kann und wie sie sich absichern lässt.

Bitte folgen Sie aufmerksam meinen Ausführungen, da die richtige Entscheidung in dieser Sache sicherstellt, damit es unser Unternehmen XY (auch) noch in 10 Jahren geben wird.