Zielorientierung, Struktur und Inhalt

1. Sind die Ziele erkennbar und angemessen anspruchsvoll?
2. Sind die Ziele erreichbar und wurden sie erreicht?
3. Wurden die vermittelten Inhalte sinnvoll strukturiert?
4. Ist die Präsentation als Ganzes übersichtlich aufgebaut?
5. Können Sie einen Roten Faden feststellen?
6. Werden die Inhalte sachlich korrekt und präzise dargeboten?

Adressatenorientierung, Motivation

1. Weckt der/die Präsentierende das Interesse der Zuhörer?
2. Wie wirkt der/die Präsentierende?
3. Arbeitet der/die Präsentierende mit Beispielen?
4. Regt der/die Präsentierende die Zuhörer zum Nachdenken an?
5. Orientiert sich die Aufarbeitung des Themas an der Adressaten-gruppe?

Medienauswahl und –einsatz

1. Passt das Medium zum Charakter der Präsentation?
2. Wird der Medieneinsatz sinnvoll variiert?
3. Setzt der/die Präsentierende die Medien souverän ein?
4. Stiftet das Medium einen Mehrwert, d.h. einen begründbaren Nutzen?
5. Sind die Visualisierungen angemessen (Informationsdichte, Schriftgröße, Schriftart, Raumaufteilung, Einsatz von Farben etc.)

Verbales Verhalten (Sprache)

1. Sind die gewählten Formulierungen angemessen? (Fachsprache oder Umgangssprache)
2. Wie sieht es mit Füllwörtern wie „ääh“ aus?
3. Bleibt der Präsentierende am „Kern“ der Thematik? (Keine Ausschweifungen)
4. Ist die Lautstärke angemessen?
5. Ist das Tempo angemessen?
6. Verändert der Sprechende die Lautstärke, die Sprechgeschwindigkeit oder die Stimmhöhe bewusst?
7. Legt der Sprechende bewusst Sprechpausen ein?

Nonverbales Verhalten (Körpersprache)

1. Wie wirkt das Auftreten des Präsentierenden? (Positiv, freundlich…)
2. Wie ist die Körperhaltung?
3. Hält der Präsentierende Blickkontakt? (kein Sprechen zur Wand)
4. Unterstützt der Präsentierende mit Gestik und Mimik seinen Vortrag angemessen?
5. Nutzt der Präsentierende den Raum?

© LS Wirtschaftspädagogik