



Moderne Rhetorik – Präsentieren, Moderieren, Überzeugen

Buchungsnummer
ST0122-126

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte und SpezialistInnen

Steigern Sie Ihre Überzeugungskraft! Die Wirkung eines Redners auf sein Publikum hängt zu 55 Prozent von seiner Körpersprache und zu 38 Prozent von seiner Stimme ab – das gesprochene Wort hat nur eine Wirkung von sieben Prozent. Auch der beste Inhalt hat also nur dann eine Chance, wahrgenommen zu werden, wenn der Redner überzeugt.

Veranstaltungsart
Seminar

Dauer (in Tagen)

3

Termin

16.03.2022 - 18.03.2022

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis
1.610,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden in den Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Sprechen, reden, vortragen – kompetent und überzeugend – sind Schlüsselqualifikationen. Doch selbst gestandenen Unternehmern und Managern fällt es manchmal schwer, sich vor einem Publikum klar auszudrücken. Sie lesen von einem Blatt Papier und verwenden es, "Schreibstil" zu rechen. Das Ergebnis: Die Leute hören nicht und folgen ihren Gedanken nicht.

Erweitern Sie in diesem Seminar Ihre rhetorischen Fähigkeiten, um schwierigen und persönlich unangenehmen Situationen im Berufsalltag stets kompetent und selbstbewusst aufzutreten. Ziel dieser Veranstaltung ist es, Ihre Kommunikationstechnik zu optimieren.

Inhalte

Grundlagen

- So „funktioniert“ Kommunikation
 - Sender-Empfänger-Verhältnis
 - Meine Wahrheit! – Deine Wahrheit?
 - Eine Botschaft – vier Lesarten

- Persönliche Wirkungsfaktoren
 - Verbale und nonverbale Botschaften
 - Körpersprache und ihre Wirkung
 - Augenblicke entscheiden über den Erfolg
 - Ihre Stimme erzeugt Stimmung
 - Nutzen Sie Ihren Verstand – sprechen Sie verständlich

Meine Rede

- Thema und Ziel der Rede
 - Methodische Vorbereitung als Erfolgsgarant
 - Stichwortzettel oder perfektes Manuskript
 - Struktur, Aufbau und Gewichtung
 - Inhalt und Dramaturgie
 - Der erste und der letzte Eindruck
 - Die freie Rede
- So optimieren Sie Ihre Kommunikation
 - Nonverbale Kommunikation und ihre emotionale Wirkung
 - Analyse Ihrer Körpersprache
 - Selbstbild und Fremdbild im Vergleich
 - Stärken profilieren – Praxistipps für den Alltag
- Steigern Sie Ihre Überzeugungskraft!
 - Selbstvertrauen schafft Selbstsicherheit
 - Bildhafte Sprache: Allegorien, Metaphern und Analogien
 - Kernbotschaften auf den Punkt bringen

- Wortschatztraining und Schlagfertigungsübungen

Verhandlungen führen und Konflikten erfolgreich begegnen

- Grundlagen der Verkaufs- und Verhandlungsführung
- Grundlagen des Harvard-Prinzips
- Emotionale Vorbereitung auf Verhandlungen
- Schwierige Gespräche meistern
- Verhandeln angesichts emotionaler Widerstände und/oder moralischer Bedenken

Methodik:

Fachvortrag und Diskussion, Praxisbeispiele, Einzel- und Gruppenübungen, Rollenspiele mit Videoanalyse

Nutzen

- Sie bauen ein fundiertes rhetorisches Grundlagenwissen auf.
- Sie bauen Lampenfieber und Redehemmungen ab und erwerben die nötige Sicherheit für ein erfolgreiches Auftreten.
- Sie verbessern Ihre persönliche Ausstrahlung und steigern Ihre Überzeugungskraft.
- Sie lernen, sich spontan vor Publikum zu äußern.
- Sie erfahren, wie Sie verbale und nonverbale Signale Ihrer Gesprächspartner schnell analysieren.
- Sie lernen, Ihre Gesprächstaktik effizient umzustellen, um Ihre Ziele zu erreichen.

- Sie steigern Ihre Überzeugungskraft in schwierigen Gesprächssituationen.
- Sie optimieren Ihre Kommunikationstechniken.
- Sie erweitern Ihr Wissen in Themen „Verhandlungsführung“ und „Verkaufpsychologie“.
- Sie erfahren, wie Sie eigene und fremde Gefühle richtig wahrnehmen, verstehen und beeinflussen können, um Ihre Ziele zu erreichen.
- Sie steigern Ihre Überzeugungskraft und gewinnen an Sicherheit in schwierigen Gesprächssituationen.

Dozenten

Tom Blank, M. A. Kommunikationswissenschaft, blickt auf langjährige Erfahrung als freier Berater, Trainer und Moderator zurück. Seine Schwerpunktthemen liegen in den Bereichen Projektmanagement (klassisch und agil), Changemanagement, Ideenfindung und Innovationsmanagement sowie im Coaching und der Personalführung. Er ist Ausbilder und Referent für Kommunikations- und Unternehmensentwicklung, ScrumMaster® und Coach.