



Moderne Rhetorik – Präsentieren, Moderieren, Überzeugen

Buchungsnummer
ST0121-048

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte und SpezialistInnen

Steigern Sie Ihre
Überzeugungskraft! Die
Publikumswirkung von
RednerInnen hängt zu 55
Prozent von seiner/ihrer
Körpersprache und zu 38
Prozent von seiner/Ihrer
Stimme ab – das gesprochene

Wort bewirkt nur sieben Prozent. Selbst die besten Inhalte haben demnach nur dann eine Chance wahrgenommen zu werden, wenn der/die RednerIn überzeugend auftritt.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

2

Termin

25.10.2021 - 26.10.2021

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.360,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Sprechen, reden, vortragen – kompetent und überzeugend – sind Schlüsselqualifikationen. Doch selbst gestandene UnternehmerInnen und ManagerInnen tun sich in der Praxis manchmal schwer, ihr Anliegen vor Publikum deutlich zu machen. Sie lesen vom Blatt und sprechen damit im Schreibstil. Das Ergebnis: Man hört nicht und folgt ihren Gedanken nicht.

Erweitern Sie in diesem Seminar Ihre rhetorischen Fähigkeiten, um schwierigen und persönlich unangenehmen Situationen des beruflichen Alltags immer kompetent und selbstsicher aufzutreten. Ziel dieser Veranstaltung ist es, Ihre Kommunikationstechniken 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

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 wichtigen Gesprächssituationen.
- Sie optimieren Ihre Kommunikationstechniken.

Dozenten

Oliver Meschkat ist Jurist, MBA und Hochschuldozent. Er war Studioleiter und Haupt-Moderator von RTL in Nürnberg und Bereichsleiter für Neue Medien bei N-TV/RTL Group in Köln. Seit 2012 ist er Unternehmensberater für Business Development und Innovationsmanagement - hauptsächlich beim ZDF. Herr Meschkat coacht Führungskräfte und lehrt unter anderem Leadership, Kommunikation, Verhandlungsführung und Selbstmanagement an der Steinbeis School for Management & Innovation sowie der ADG Business School. Seit 2016 ist er Lehrbeauftragter für Medienmanagement an der Fachhochschule in Würzburg.