



Seminarprogramm SP 124

Reden – wirken – erfolgreich sein! Intensivkurs Gesprächsführung und freie Rede

Es geht um Ihren persönlichen und geschäftlichen Erfolg, um Ihre Wirkung auf Ihre Mitarbeiter, Kollegen, Kunden und Freunde. Dazu gehört sicher mehr als nur eine überzeugende, klare und angenehme Art sich auszudrücken und zu argumentieren. Aber ohne diese Fähigkeiten ist Ihre Persönlichkeit ärmer, farbloser. Es geht ja keineswegs nur darum, was Sie sagen, sondern vor allem darum, wie Sie es sagen. Denn davon hängt es ab, ob Sie Ihre Gesprächspartner überzeugen, ob Sie sympathisch und vertrauenswürdig erscheinen. Erfolg kommt nicht von ungefähr, tun Sie was dafür!

Welches ist Ihr Nutzen?

Sie werden sich in diesem interessanten Seminar mit der Vorbereitung und Gestaltung von schwierigen Gesprächen und freien Reden so beschäftigen, dass sie anschließend mehr Professionalität, mehr Selbstsicherheit und mehr Überzeugungskraft besitzen und dies auch ausstrahlen. Ihre rhetorischen Fähigkeiten, Ihre Wirkung und Ihre persönliche Ausdrucksfähigkeit werden durch viele praxisnahe Übungen gestärkt. Sie festigen Ihren rhetorischen Stil und wirken klar und authentisch. Die im Seminar gewonnenen Erkenntnisse und Fähigkeiten werden von Ihnen direkt in die Praxis umgesetzt werden können.

Wer sollte teilnehmen?

Führungs- und Fachkräfte sowie Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Werbung, Öffentlichkeitsarbeit und Verkauf, die ihre rhetorischen Fähigkeiten und ihre Überzeugungskraft in erheblichem Umfang steigern wollen. Alle, die für spontane Auftritte besser gewappnet sein wollen.

Welches sind die zentralen Themen?

- Die Rhetorik prägt die Persönlichkeit – auch Ihre!
- Wer das Wort beherrscht, beherrscht die Menschen.
- Wie Sie Gespräche vorbereiten und strukturieren.
- Wie Sie im Gespräch auch unter erschwerten Bedingungen Ihre Ziele erreichen.
- Wie Sie Frage- und Zuhörtechniken gezielt und professionell einsetzen.
- Wie Sie passende Argumente finden und richtig verwenden.
- Wie Sie Erkenntnisse der Dialektik in der Gesprächs- und Verhandlungsführung nutzen.
- Wie Sie durch Klarheit, Verständlichkeit und Prägnanz überzeugen.
- Wie Sie körpersprachliche Signale erkennen, darauf richtig reagieren und eigene Fehler vermeiden.
- Wie Sie eine überzeugende Dramaturgie für Gespräch und freie Rede hinbekommen.
- Wie Sie eine kurze Rede vorbereiten und strukturieren.
- Wie Sie Ängste überwinden und einen sicheren und souveränen Auftritt vor Ihren Zuhörern inszenieren.
- Wie Sie Kontakt zum Publikum herstellen, Sympathie aufbauen und die Wirkung Ihrer Rede steigern.
- Wie Sie den Redeanfang interessant und zuhöregerecht gestalten.
- Wie Sie Ihre Rede interessant, kurzweilig und spannend vortragen.
- Worauf Sie bei Ihrer Sprache achten müssen.
- Wie Sie rhetorische Figuren und Redeschmuck wirkungsvoll nutzen können.
- Wie Sie einen Spannungsbogen aufbauen.
- Wie Sie auf Störungen und Zwischenrufe richtig reagieren.
- Wie Sie einen pointierte Redeschluss planen.
- Was Sie beim Einsatz von Technik und Medien beachten sollten.
- Üben von Gesprächen und kurzen Reden.
- Hilfen für die Umsetzung in die Praxis.

Wie gehen wir vor?

Die Themen werden grundlegend behandelt. In mehreren praktischen Übungen erfahren die Teilnehmer, was an ihrer Gesprächsführung gut, was verbesserungsbedürftig ist. Sie erhalten neben allgemeinen auch persönliche Empfehlungen zur Verbesserung Ihrer Rhetorik und Gesprächsführung.

Dozent

Dr. Klaus P. Beer

Dauer

2 Tage

Abschluss

Qualifiziertes Teilnahmezertifikat des Veranstalters

■ ■ ■ Dieses Seminar kann auch innerbetrieblich durchgeführt werden. Lassen Sie sich ein unverbindliches Angebot unterbreiten.

[Revisionsstand 31. Oktober 2011]