



# Rhetorik

Überzeugend in Gesprächen, in Meetings  
und Präsentationen

**TRI**  
LOGIE

## Zielgruppe

---

Mitarbeitende und Führungskräfte aller Ebenen

## Essenz

---

Arbeitsergebnisse vortragen, in Meetings gekonnt argumentieren, kurze Vorträge halten oder eine Diskussion führen, das stellt für viele Menschen eine große Herausforderung dar. Ziel des Seminars ist es, sich dieser Herausforderung zu stellen und künftig souverän begegnen zu können. Sie lernen authentisch und sicher aufzutreten, mit Störungen, Angriffen sowie unvorhergesehenen Situationen flexibel umzugehen. Sie üben sich darin, eine Sprechsituation vorzubereiten, sinnvoll aufzubauen oder auch Ihr individuelles Gesprächsverhalten konkret zu verbessern. Sie lernen die bewussten wie unbewussten Signale von Überzeugungskraft kennen.

## Methodik

---

Trainer-Input mit Diskussionen, Einzel-, Partner- und Gruppenarbeiten, Probeauftritte, Teilnehmer-Feedback, Video-Feedback.

## Umfang

---

2 Tage

## Gespräche und Diskussionen führen

- Souverän und flexibel agieren und reagieren
- Nutzenorientiert argumentieren

## Redeaufbau

- Vorbereitung und Dramaturgie einer überzeugenden Ansprache
- Argumentationsketten und -struktur
- Spontane „Redeauftritte“ und Kurzpräsentationen

## Der sichere Auftritt

- Zuhören können
- Wer fragt, der führt und weckt Neugier
- Umgang mit Störungen und Angriffen
- Umgang mit Lampenfieber und Blackout
- Überzeugen durch authentisches Auftreten

## Bedingungen für Überzeugungskraft

- Signale von Stärke
- Signale von Ähnlichkeit
- Verständlichkeit

## Werkzeuge

- Körpersprache
- Stimme
- Sprache
- Bilder schaffen
- Zielorientierte Gesprächsführung