



Rhetorik

Überzeugend in Gesprächen, in Meetings
und Präsentationen

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aller Ebenen

Teilnehmende

Mitarbeitende 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.

Module

Seminarinhalt

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