

Rhetorik, Präsentation, Schlagfertigkeit

Gewinnen, motivieren und überzeugen Sie Ihre Zuhörer

Teilnehmer

Jeder, der vor Gruppen selbstsicher sprechen und Produkte, Dienstleistungen und Ideen überzeugend präsentieren möchte.

Ziele

Sie sind häufig in der Situation, wo jeder Auftritt vor einem Zuhörerkreis zählt, der über Erfolg oder Misserfolg entscheidet? Sie kennen Situationen, in denen es darauf ankommt, vor Publikum zu überzeugen, um die gesteckten Ziele zu erreichen?

In diesem Seminar lernen Sie professionelle Rhetorik und gleichzeitig, wie Sie Ihre individuelle Persönlichkeit nutzen, um Ihr Publikum zu überzeugen. Sie erfahren, wie Sie durch harmonische Abstimmung von Sprache und Körpersprache, von Inhalt und Emotion Ihre Ideen und Konzepte wirkungsvoll präsentieren und verkaufen. Außerdem lernen Sie, wie Sie in kritischen Situationen schlagfertig reagieren und Ihre Vertragspartner sowohl emotional als auch sachlich-argumentativ für sich gewinnen.

Wenn Sie merken, wie das Publikum mitzieht, gewinnen Sie an Selbstsicherheit und werden schließlich feststellen, dass damit auch die Freude am Reden und am Erfolg kommt.

Lehrmethoden

Trainer-Input, fast durchgängig Übungen/Rollenspiele mit Video-Analyse, Intensiv-Seminar mit Abendarbeit am ersten Seminartag

Inhalte

Nonverbale Signale

- Körpersprache und Sprache
- Was das Gesicht verrät
- Stimmlage und Tonfall
- Körperhaltung und Körper-Rhythmus
- Bewegung im Raum, Distanzverhalten
- Führen durch Körpersprache

Vermitteln Sie Ihre Botschaft

- Das Sprechen vor Publikum
- Sympathiebrücken schaffen
- Erster Eindruck negativ? Kein Problem.
- Klare Redestruktur
- Rhetorische Wirkmittel
- Bildhaftes Sprechen
- Spannung und Aufmerksamkeit erzeugen
- Gelassenheit und Selbstsicherheit

Dem Publikum Nutzen vermitteln

- Positive Emotionen wecken
- Sachliche Nutzenargumentation
- Individuelle Ansprache von Interessengruppen (zum Beispiel Kunden, Unternehmensführung, Betriebsrat)
- Bedürfnisse wecken, Auffordern zum Handeln

Fakten: Rhetorik, Präsentation, Schlagfertigkeit



Ihr Trainer
Dietmar Borsch



Seminargebühr
720,- EUR
Für Fernstudierende 320,- EUR



Dauer
2 Tage



Aktuelle Termine
[Seminartermine](#)



Anmeldung
[Anmeldeformular](#)

Geistesgegenwart und Schlagfertigkeit

- Konstruktives Kontern
- Mit Körpersprache Provokationen abfedern
- Positive Methoden der Einwand-Behandlung
- Scheinargumente sachlich widerlegen
- Manipulative Gesprächsmethoden Ihrer Gesprächspartner erkennen und für den eigenen Verhandlungserfolg nutzen

Wir freuen uns auf Ihren Anruf

+49 (0) 5322 9020-0