



... jetzt richtig loslegen!

Exposee

Rhetorik-Seminar



„Schweigen ist Silber – Reden ist Gold“

Selbstsicherheitstraining

Reden vor Gruppen

Schlagfertigkeit

www.erlebnis-seminare.de



... jetzt richtig loslegen!

Souveräne Gesprächsrhetorik: bewusste und unbewusste Signale

In den meisten Gesprächssituationen achten wir auf bestimmte Signale, die unser Gegenüber aussendet. Bereits nach kurzer Zeit haben wir uns schon eine Meinung über die Persönlichkeit bzw. die momentane Stimmung und Verfassung unseres Gesprächspartners gebildet. So wird das Gegenüber auch schon im Geiste mit einigen positiven oder negativen Attributen versehen: entweder unsicher, nervös und unkonzentriert oder selbstsicher, unbefangen und aufmerksam. Mit dieser Einordnung werden nicht nur die Weichen für das gesamte Gespräch gestellt, sie bestimmt auch nachhaltig die Wahrnehmung der anderen Person.

Obwohl dieses Phänomen oft bekannt ist, wird dabei vergessen, dass wir aus der Sicht unserer Gesprächspartner ebenfalls ein Gegenüber sind, das kritisch unter die Lupe genommen wird.

Führungskräfte stehen immer im Fokus der allgemeinen Aufmerksamkeit, ihre Worte haben Relevanz, in Gesprächen mit ihnen geht es um wichtige Dinge, die für ihre Gesprächspartner nicht folgenlos bleiben. Sie müssen Anweisungen erteilen, schwierige Situationen klären, auf ihre Mitarbeiter eingehen, Lob oder Kritik anbringen und ganz generell besonders häufig auch schwierige Gespräche führen – und meistern. Hierbei ist wenig Spielraum für Unsicherheiten, Missverständnisse und Kommunikationsstörungen jeglicher Art. Derartige Aspekte gefährden den reibungslosen Geschäftsablauf und lassen unterschiedlichste Konflikte entstehen, zumal die Worte einer Führungskraft schnell auf die Goldwaage gelegt und mit Vorliebe von ihren Mitarbeitern interpretiert werden.

Es erleichtert gerade Führungskräften die Arbeit, wenn ihre Führungsqualitäten und Kompetenzen nicht infrage gestellt werden und sie zudem noch über eine positive Ausstrahlungskraft verfügen. Ihre allgemeine Anerkennung und Souveränität wird dabei größtenteils an ihrem Verhalten in Gesprächssituationen gemessen. Wenn die Professionalität im Gespräch verloren geht, findet selbst größte Kompetenz nur geringe Anerkennung.

Eine souveräne Gesprächsrhetorik bezieht die Perspektive des Gesprächspartners mit ein und ist nicht auf Darstellung der eigenen Person fixiert. Wer in Gesprächen die eigene Souveränität wahrt, unterstreicht damit seine Glaubwürdigkeit, wirkt verbindlich, erhöht die Aufmerksamkeit der Gesprächspartner und verbessert die eigene Ausstrahlungskraft.

Auf dieser Grundlage gewinnt die eigene Persönlichkeit und es lassen sich Gesprächsinhalte auch wesentlich effektiver transportieren. Für Menschen, die weniger in der Lage sind, die Sprache zielgerichtet und wirkungsvoll einzusetzen, gehen viele Chancen verloren.



... jetzt richtig loslegen!

Die Sprache ist das wichtigste Instrument im Management überhaupt – ohne entsprechende Kommunikation lässt sich ein Prozess weder in Gang setzen noch aufrechterhalten. Gesprochen wird zwar viel, nicht selten jedoch auch zu wenig – entscheidend ist aber weniger die Quantität, es ist die rhetorische Qualität der Gespräche, die den Wirkungsgrad bestimmt. –

Wir können uns eine souveräne Gesprächsrhetorik zu eigen machen und damit eine optimale Wirkung erzielen.

<p><u>Thema:</u></p>	<p>Kreativ Sprechen & anschaulich Präsentieren – Vom Sinn zur Sinnlichkeit</p> <p>Sie möchten ein Produkt oder eine Dienstleistung überzeugend präsentieren, haben eine Rede zu halten oder wollen sich sicher darstellen? Obwohl Sie Ihren Beruf gut meistern, fühlen sich in manchen Situationen unsicher, wenn Sie vor Menschen reden sollen. Sie wissen, was Sie wollen, können es aber nicht immer stilsicher ausdrücken. Ein guter Vortrag ist schon „die halbe Miete“, aber wie kann man die eigene Unsicherheit ablegen?</p>
<p><u>Zielsetzung:</u></p>	<p>Unter fachkundiger Anleitung</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ gestalten Sie Ihren individuellen Auftritt ○ üben Sie das freie Reden ○ prüfen Sie den Gleichklang von Inhalt und Präsentation ○ finden Sie ungewöhnliche Worte für das, was Sie sagen wollen. <p>Sie gewinnen Sicherheit im persönlichen Auftreten und verbessern Ihre Kommunikation, denn Sie werden wissen, wie Sie wirken und worauf es ankommt.</p>
<p><u>Zielgruppe:</u></p>	<p>Dieses Seminar richtet sich vor allem an</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Menschen, die Produkte, Dienstleistungen oder sich selbst darzustellen haben ○ Führungskräfte und Führungskräftenachwuchs ○ Verkäufer, Kundendienstmitarbeiter ○ Ausbilder ○ Repräsentanten von Vereinigungen ○ Menschen, die ihre Qualifikation erweitern und etwas für ihre persönliche Entwicklung tun wollen



... jetzt richtig loslegen!

<p><u>Voraussetzungen:</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Freude am Umgang mit Menschen ○ Ehrlichkeit und Offenheit sich selbst gegenüber ○ Bereitschaft sich selbst und andere neu zu entdecken ○ hohe Lernbereitschaft als Einzelner und in Übungsgruppen ○ Empathie, Einfühlungsvermögen ○ Offenheit für kreative und spielerische Methoden
<p><u>Methode:</u></p>	<p>Workshop: theoretische und praktische Einführung, praktische Übungen, Auswertungen.</p>
<p><u>Inhalte und Themen</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Übungen zur Stärkung des Selbstwertgefühls ➤ Aufbautraining: Die persönliche Wirkung steigern ➤ Ursachen unserer vermeintlichen Schwächen ➤ Umgang mit <ul style="list-style-type: none"> ○ Lampenfieber ○ unerwarteten Störungen ○ der unterschiedlichen Aufnahmekapazität des Publikums ➤ Die gute Vorbereitung des Redeauftritts ➤ Das Verhalten während des Vortrags ➤ 13 Schritte von der Idee zum Vortrag ➤ Körpersprache ➤ Artikulation ➤ Atemtechnik ➤ Lautstärke ➤ Sprechtempo ➤ Pausentechnik ➤ Das freie Sprechen ➤ Die Zuhörer mit Emotionen packen ➤ Alle Sinne ansprechen und für Vielfalt sorgen ➤ Ein müdes Publikum wachrütteln ➤ Hilfen, <ul style="list-style-type: none"> ○ wenn Sie hängen bleiben ○ bei Störungen von außen ➤ Beliebte Pannen und typische Einwürfe ➤ Formulieren können ➤ Nein sagen üben ➤ Der angemessene Umgang mit Verbalattacken ➤ Ausgewählte Literatur



... jetzt richtig loslegen!

<u>Trainerin:</u>	Daniela Mohrmann Business- & Management-Coach, ECA NLP-Lehrtrainerin, DVNLP wingwave® -Coach	
<u>Erfahrungs- Hintergrund:</u>	NLP-Anwendungen seit 1998. Langjährige praktische Erfahrungen aus dem Business-Bereich sowie aus Training und Coaching fließen in das Seminar mit ein.	
<u>Teilnehmerzahl:</u>	8 – 15 → Kleine Gruppen bieten Ihnen individuelle Lernprozesse sowie persönlichen Austausch	
<u>Termin:</u>	2 Tage Seminar jeweils 9:30 Uhr – 17:30 Uhr ➤ Samstag, 02.11.2024 ➤ Sonntag, 03.11.2024	
<u>Ort:</u>	HAUS BAYERISCHER WALD Kolping Ferienhaus Lambach gGmbH Lambach 1 · D-93462 Lam (gute Parkmöglichkeiten)	
<u>Seminarkosten:</u>	210 € inklusive ausführlichem Skript	
<u>Frühbucher:</u>	10% Nachlass bei Anmeldung bis 30.09.2024	
<u>Anmeldung:</u>	möglichst bis 15.10.2024	