

Der rhetorische Schliff

Zum Thema:

Persönlicher Erfolg wird stark beeinflusst durch die Art zu reden. Sie haben die Möglichkeit, Ihre Chancen erheblich auszubauen, wenn Sie Redetechniken kennen. Informationen anschaulich und verständlich mitzuteilen, ist eine Kunst. Ein guter Vortrag oder ein gutes Gespräch umfaßt immer zwei Komponenten: Die fachliche und die persönliche Kompetenz der Rednerin/des Redners. Die richtige und rechtzeitige Vorbereitung und Ausarbeitung ist für jeden Kundenkontakt wichtig. Deshalb sind Theorie und Praxis in diesem Seminar sinnvoll verknüpft. Sie werden erfahren, daß Kommunikation auf verschiedenen Ebenen stattfindet. Sind alle Ebenen in Einklang, entsteht Authentizität und damit erfolgreiche Kommunikation.

Teilnehmer:

Alle Mitarbeiter mit Kontakt zu internen und externen Kunden

Programm für zwei Tage:

- Grundlagen für rhetorische Kommunikation
- überzeugend wirken durch die richtige innere Einstellung
- Einbeziehen der Kunden, Lieferanten, Gesprächspartner in das Lösungsdenken
- dauerhafte Beziehungen durch faire Verhandlungstechnik
- Reflexion des eigenen Verhaltens und der persönlichen Ausstrahlung
- persönliche Stärken des Kommunikationsverhaltens ausbauen, Schwächen schnell überwinden
- individueller Ausdruck und Stil
- Ausdrucksmittel Körpersprache: kennenlernen und nutzen
- Positives Denken durch Veränderung der Selbstgesprächs

Seminarziel:

Die TeilnehmerInnen lernen die Stärken und Schwächen des eigenen Vortragstils kennen. Sie eignen sich wirksame Faktoren für erfolgreiche rhetorische Kommunikation an und optimieren so ihren persönlichen Ausdruck. Mit dem erreichbaren rhetorischen Schliff wirken sie überzeugender.

Referentin: Dipl.-Päd. Sibylle Honger-Thies, Calw

Methodik:

Kurzreferate, Übungen zur körpersprachlichen und stimmlichen Gestaltung, Einzel- und Gruppenarbeit, Visualisierungstechniken, Redeübungen mit Video-Feedback