

Rhetorik Plus - Überzeugen und Wirken

Ob im Gespräch mit Kunden, Mitarbeitern oder Kollegen: Rhetorische Kompetenz ist ein entscheidender Erfolgsfaktor und eine wichtige Schlüsselqualifikation. In diesem Seminar verbessern Sie Ihre positive und situationsgerechte Wirkung auf Kunden, Mitarbeiter und andere Gesprächspartner. Mit Hilfe Ihrer Körpersprache treten Sie selbstsicher und kompetent auf und strahlen beim Reden Ruhe und Überzeugung aus. Sie wirken durch Ihre Gestik und bleiben auch unter schwierigen Bedingungen konstruktiv, freundlich und sachlich.

Vergleichen Sie Ihre Wirkung u. a. durch Videofeedback vor und nach dem Seminar - Sie werden von sich überrascht und beeindruckt sein.

Inhalte:

- Wie wirkt meine Persönlichkeit auf Einzelne und auf die Gruppe?
- Abbau von Hemmungen im Gespräch mit anderen
- Der wichtige erste, verbindliche Eindruck und der nachhaltige letzte Eindruck: Typische Fehler und deren Vermeidung
- Spontaneität und Souveränität mit Worten und Gestik
- Die Dynamik der Stimme richtig einsetzen
- Sprache und Körpersprache in Einklang bringen, Widersprüche vermeiden: Authentisch wirken
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern: Freundlichkeit und Souveränität bewahren
- Mentale Erfolgsstrategien für Nervosität und Lampenfieber

Zielgruppe

Mitarbeiter, Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter, die Ergebnisse, Konzepte und Ideen eindrucksvoll und überzeugend vortragen wollen.

Methoden

Trainerinput, Selbstreflexion, Übungen teilweise mit Videofeedback, Gruppenarbeit, Erfahrungsaustausch, Vorher-Nachher Vergleich auf dem Bildschirm