

RHETORIK

Überzeugend im Gespräch, in Meetings und Präsentationen

PROFIL Führungskräfte und Mitarbeiter

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 ihr 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 und auch Ihr individuelles Gesprächsverhalten konkret zu verbessern. Sie lernen die bewussten wie unbewussten Signale von Überzeugungskraft kennen.

METHODIK Trainer-Input mit Diskussion, Einzel-, Partner- und Gruppenarbeiten, Probeauftritte, Teilnehmer-Feedback, Video-Feedback

DAUER 2 Tage

TERMINE | ORT Termin und Ort bzw. Online-Portal nach Absprache

INHALTE **Gespräche und Diskussionen führen**
Souverän und flexibel agieren und reagieren
Nutzenorientiert argumentieren

Redeaufbau

Vorbereitung und Dramaturgie einer überzeugenden Ansprache
Argumentationsketten und -strukturen
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
www.trilogie.de | mail@trilogie.de