

Rhetorik Teil 1 – Überzeugend auftreten mit Power und Persönlichkeit

Als Führungskraft müssen Sie immer wieder vor größeren Gruppen auftreten. Ob Präsentation, Verkaufsveranstaltung oder Mitarbeiterschulung – immer wieder ist Ihre persönliche Überzeugungskraft gefragt. Natürlich kommt es darauf an, was Sie sagen, aber mindestens genauso wichtig ist, wie Sie das tun.

- „Was genau möchte ich erreichen?“ Konkrete Ziele setzen und im Auge behalten.
- „Und wer ist mein Publikum?“ Vorkenntnisse, Interessen und Meinungen der Zuhörer kennen und nutzen.
- „Diese Auffassung wird gestützt durch...“ Wie Sie Argumente überzeugend auswählen und anordnen.
- Klarheit statt Vollständigkeit, Persönlichkeit statt Perfektionismus:
Warum Verständlichkeit und ein eigener Stil so wichtig sind.
- „Jetzt bin ich Feuer und Flamme!“ Wie ich mit Mimik, Gestik und Stimme meine Zuhörer gewinne.
- „Ich bin gut, ich bin gut, ich bin gut...“ Praxis-Tipps zur Vorbereitung des Ernstfalls.
- „Haben Sie übrigens die letzte Ausgabe der Wirtschaftswoche gelesen?“ Fragen und Einwänden souverän begegnen.
- Praxisorientierte Übungen mit individuellem Feedback zu Stärken und Schwächen im persönlichen Auftreten.

Dauer: 2 Tage

Teilnehmer: Führungskräfte, die vor größeren Gruppen auftreten müssen



Anzahl Teilnehmerinnen: 4-6

Preis: 1.490,00 € zzgl. MwSt.
Im Preis inbegriffen sind die Kosten
für Übernachtung und
Tagesverpflegung

Referentin: Dr. Regina Pingel
Datum: 03./04. Dezember 2007