

Rhetorik Teil 2 – Präsentieren mit Power und Persönlichkeit

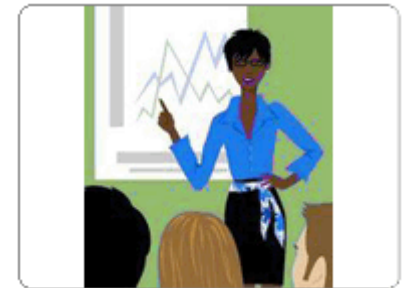
Sie müssen, einzeln oder im Team, vor größeren Gruppen auftreten? In einer Vorstandssitzung, einer Kundenpräsentation oder im Bereichs-Meeting? Ein professioneller Auftritt fängt bei einer exzellenten Vorbereitung auf das Thema und die Teilnehmer an und endet mit einer ebenso sorgfältigen Nachbereitung. Dazwischen liegen Kompetenz, Glaubwürdigkeit und die Fähigkeit, andere – auch gegen Widerstände – für Ihre Ideen zu begeistern.

Wie sieht *Ihr* Weg zur überzeugenden Persönlichkeit in Rede und Diskussion aus?

- Stark in der Vorbereitung: Ziele setzen, Inhalte aufbereiten, Zuhörer einschätzen.
- Der Rahmen für den persönlichen Auftritt: Die Präsentation, die Verhandlung, das Meeting, die Projektsitzung.
- Glaubwürdig argumentieren für Kopf und Herz: Die wichtigsten Argumentationsmethoden und –techniken.
- Die Zustimmung gewinnen: Von der Vision zu realistischen Zielen und konkreten Maßnahmen.
- Doppelt schwierig und mehr: Überzeugend auftreten im Tandem oder im Team.
- Hart in der Sache, fair zur Person – Der Umgang mit unfairen Einwänden und Manipulationsversuchen.
- Übung an eigenen im Vorfeld ausgearbeiteten Praxisbeispielen.
- Intensives kameragestütztes Gruppenfeedback
- Einzelcoaching (Abendeinheit) zu Stärken und Schwächen im persönlichen Auftreten und Hinweise für individuelle Entwicklungsmöglichkeiten

Dauer: 2 Tage

Teilnehmer: Führungskräfte, die vor größeren Gruppen auftreten müssen. Die Teilnehmer sollten ein Grundlagenseminar Rhetorik besucht haben oder über vergleichbare Vorkenntnisse verfügen.



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: 09./10. Dezember 2010