



**Wolfgang Baitz**  
*Personal- und Unternehmensberatung*

**INHOUSESEMINAR**

## **Rhetorik** *Grundseminar*



# Rhetorik I - Grundseminar

## Ein intensives Persönlichkeitstraining

### Zielsetzung

Die Seminarteilnehmer lernen auf dem Rhetorik-Grundseminar die grundlegenden Faktoren, die zu mehr Selbstsicherheit und mehr Glaubwürdigkeit beim "Verkaufen von Denkinhalten" führen. Die Wirkung der eigenen Persönlichkeit und Fähigkeit, Sachverhalte auf den Punkt hin klar und verstehbar mitzuteilen, stehen dabei im Mittelpunkt: Wie kann ich mich selbst besser darstellen? Verständnis von Gesprächssituationen, Überzeugungskraft - aber auch die Fähigkeit, sich durchzusetzen, sind zentrale Themen dieses Seminars.

## Inhalt

- Fragen zur Selbstanalyse; wie stelle ich erfolgreich Kontakte mit meinem Gesprächspartner her?
- Drei-Minuten-Rede aus dem Stegreif vor der Videokamera mit anschließender Analyse; wie baue ich wirksam Spannungen ab?
- Grundlegende Sprechübungen; Einfluss des Fernsehens auf unsere Sprech- und Formulierungsfähigkeit; neueste Ergebnisse der Gehirnforschung
- Der erste Eindruck entscheidet: Abbau von Sprechhemmungen und Redeängsten
- Rhetorik- und Kommunikationsgrundregeln
- Überzeugen durch die eigene Persönlichkeit; bei Gesprächen, Sitzungen, Reden - immer bringen Sie sich ein
- Die Fähigkeit, andere zu begeistern führt zu erhöhter Motivation, zuzuhören und Ihre Aussagen anzunehmen
- Körpersprache und Wirkung auf meinen Gesprächspartner
- Steigerung der Geistesgegenwart und Schlagfertigkeit, um auch schwierige Situationen zu meistern, welche durch unerwartete Fragestellungen oder Zwischenrufe hervorgerufen werden
- Fünf Stufen der Beeinflussung: so erzielen Sie eine gewünschte Wirkung beim anderen
- Vorbereitung von Vortrag und entscheidenden Gesprächen
- Strategischer Aufbau einer Rede; was Sie bei einer Rede vermeiden sollten
- Treffend formulieren; gezielte Erweiterung meines Wortschatzes verschafft größere Sicherheit
- Fragetechniken gezielt eingesetzt
- Jeder Teilnehmer hält mindestens drei selbstgenannte und selbst ausgearbeitete Reden mit einer Länge von 10-15 Minuten, welche konstruktiv analysiert und durch Verbesserungsvorschläge optimiert werden. Er erlangt schließlich *innere Sicherheit im Umgang mit Ansprachen und Gruppen*
- Vortragsbeispiele:
  - Darstellung von Sachinhalten vor einer Gruppe
  - Vortrag bei Fachkongressen
  - Vortrag bei Verkaufsveranstaltungen
  - Kurze und wirkungsvolle Präsentationen

<b>Methodik</b>	Redeübungen vor der Videokamera mit sich steigerndem Schwierigkeitsgrad gestatten jedem Teilnehmer den erwünschten Erfolg. Situationsübungen aus der Arbeitswelt der Teilnehmer; Lehrgespräche. Sehr lebendiges und effizientes Seminar.
<b>Zielgruppe</b>	Führungskräfte, Accountmanager, Interessenten
<b>Dauer</b>	2 oder 3 Tage (Unterschied in der Menge der Videoübungen)
<b>Teilnehmerzahl</b>	12 Personen
<b>Trainer</b>	Wolfgang Baitz