



Wolfgang Baitz
Personal- und Unternehmensberatung

INHOUSESEMINAR

Rhetorik
Aufbauseminar



Rhetorik - II

Verhandlungen gekonnt geführt

Zielsetzung

Woran liegt es, dass uns im entscheidenden Moment die richtigen Worte fehlen oder in wichtigen Verkaufsgesprächen die Argumente ausgehen oder der Gesprächspartner uns in die Enge drängt?

Die auf dem Grundseminar erarbeiteten rhetorischen Fähigkeiten werden ausgebaut und durch dialektische Methoden verbessert. Das betrifft sowohl Präsentationen, als auch erfolgreiche Verhandlungen und Verhaltensweisen in Konfliktsituationen.

Inhalt

- Das Ziel jeder Rede, das Handeln zu beeinflussen, und die 4-W-Regel
- Erfolgsregeln der Verhandlungs- und Überzeugungstechnik
- Präsentation von Ideen und Produkten
- Sicherheit des eigenen Auftretens und Argumentationsfähigkeit
- Gemeinsamkeiten und Übereinstimmungen durch gezielte Fragen finden.
- Die Einstufung von Verhalten und Reaktionen meines Gesprächspartners; Wie deute ich Signale meines Gegenübers?
- In Bildern sprechen und damit ein schnelleres Verstehen und Akzeptanz erzeugen
- Redetechniken, die sich bei verschiedenen Situationen optimal bewähren
- Angriff und Abwehr bei Verhandlungen; eigene Interessen gezielt vertreten
- Das dialektische Mittel der Gegenfrage
- Unfaire und faire Methoden der Dialektik
- Umgang mit Killerargumenten
- Konfliktsituationen souverän lösen
- Seine Argumente durchzusetzen vermögen
- Übungen zu Diskussionen und Meetings

Trainingsmethode Redeübungen vor der Videokamera mit steigendem Schwierigkeitsgrad gestatten jedem Teilnehmer die erwünschten Fortschritte. Nur konstantes Üben hilft dem Teilnehmer, Sicherheit auch in schwierigen Situationen zu erlangen. Situationsübungen; Lehrgespräche, Übungen zur Steigerung der Selbstsicherheit und des Selbstbewusstseins. Lassen Sie sich begeistern!

Teilnehmerzahl 12 Personen

Dauer 2 oder 2½ Tage

Trainer Wolfgang Baitz