

Rhetorik für Ihre Praxis

— wirksam sprechen —

Die Situation

Wirklich große Menschen haben ein eigenartiges Gefühl, dass die Größe nicht in ihnen ist, sondern durch sie geschieht (John Ruskin).

Der Nutzen

Jeder kann reden, man weiß es oft nur noch nicht! Wer reden und überzeugen will, braucht mehr als nur Talent. Viele talentierte Redner haben ihre Ziele verfehlt, weil sie simple rhetorische Regeln missachteten. Gerade heute ist es jedoch besonders wichtig, schnell und einfach zu überzeugen. Dabei hilft Ihnen dieses Seminar. Es ist Ihr persönlicher rhetorischer Fitnesskurs.

- Sie werden strukturierte Konzepte haben
- Sie bauen Lampenfieber ab und freuen sich auf jede Rede!
- Sie stellen schnell guten Gruppenrapport her und halten ihn
- Ihre Rede wirkt lange nach

Die Zielgruppe

Verkäufer, Verkaufsführungskräfte und alle, die vor Gruppen reden und überzeugen wollen

Die Themenschwerpunkte

- Dialektik
- Rhetorische Figuren
- Der RZS-Test
- Die Vorbereitung und der Aufbau einer gelungenen Rede
- Wie argumentiere ich richtig und schlagfertig?
- Wie setze ich die vier Verständlichmacher ein?
- Mit welchen Medien präsentiere ich professionell und wirkungsvoll?
- Mit welchen mentalen Modellen beherrsche ich Lampenfieber / Stress?
- Wie muss ich wirken, um meine Ziele zu erreichen?
- Zwölf Einstiege in die gelungene Rede
- Wie entwickle ich die Fähigkeit, andere mitzureißen und zu begeistern?
- Wie argumentiere ich richtig?
- Wie nutze ich das sinnhafte Sprechen und hypnotische Sprachmuster?
- Wie gehe ich mit schwierigen Partnern um (Abwehr- und Angriffsmethoden moderner Dialektik)?
- Das Harvard-Konzept

Die Methoden

Sie stehen im Mittelpunkt — viele praktische Übungen mit zunehmendem Schwierigkeitsgrad, Fallbeispiele, Trainercoaching, Video-Feedback, Checklisten

Ihr Seminarleiter Wolfgang Stoffel

Wann und wo 05.02.-07.02.2007 in Düsseldorf
05.11.-07.11.2007 in Berlin

Seminargebühr € 1.125,00 zzgl. MwSt

Teilnehmer min. 6 — max. 12



Wolfgang Stoffel

Jahrgang 1958 • über 15-jährige Tätigkeit im Vertrieb sowohl als Verkäufer als auch in unterschiedlichen Führungspositionen • mehrjährige Tätigkeit in leitender Position als Personalentwickler/ Vertrieb in einem Großunternehmen • Trainer und Coach seit 1989 • Trainer- und Coachausbildung • Fachbuchautor: "Geschickt fragen", "Gezielt verhandeln und gewinnen", "99 Tipps für den erfolgreichen Verkauf"

Arbeitsschwerpunkte:

Verkaufstraining, Train the Trainer, Coaching von Verkäufern und Verkaufsführungskräften