

Die perfekte Rede – Das Rhetorik-Seminar

Eine der wichtigsten beruflichen Soft Skills ist wahrscheinlich die Fähigkeit, andere von den eigenen Ideen oder der eigenen Meinung zu überzeugen. Das geschieht in der Regel in Form einer Ansprache oder auch eines persönlichen Gesprächs. Aber auch bei "kritischen" Nachfragen oder Aussagen ("Das haben wir doch schon immer so gemacht!") ist es wichtig, souverän und freundlich zu bleiben. Noch herausfordernder sind verbale „Angriffe“ („Haben Sie sich überhaupt vorbereitet?“)

Zum Glück gibt es Techniken, mit denen Sie in solchen Situationen angemessen und sicher antworten können, ohne sich rechtfertigen zu müssen. Gleichzeitig ist es wichtig, den persönlichen Kontakt zum Gegenüber nicht zu verlieren. Sehen (und bewundern) können wir diese Techniken z.B. in Polit-Talkshows oder in Interviews bei den Tagesthemen. Im Seminar lernen Sie diese Techniken kennen und trainieren sie auch. So stärken Sie gleichzeitig Ihr Einfühlungsvermögen und Ihre Durchsetzungsstärke.

Inhalte

Wirkung auf andere

- Ihre Wirkung auf andere Menschen – eine Analyse
- Das Kompetenzstufenmodell
- Stärkung der persönlichen Wirkung durch das ISK-Modell

Monologisch überzeugen: Die perfekte Rede

- Verschiedene Redemodelle für verschiedene Situationen
- Gegenargumente vermeiden mit Induktiver Argumentation
- So organisieren Sie Ihre Argumente
- Überzeugend anfangen statt drum herumreden
- Rhetorische Tricks von Obama & co.
- Einwände gezielt vorwegnehmen
- Finden Sie Ihre klare Key-Message
- Spontanansprachen souverän meistern

Dialogisch überzeugen: Kritische Fragen kontern

- So antworten Sie spontan auf kritische Nachfragen und Einwände
- Verhalten bei unsachlichen Einwänden
- Sprachliche und körpersprachliche Signale Ihres Gegenübers lesen können
- Fragetechniken gezielt einsetzen
- Aktives Zuhören, richtiges Interpretieren, gezieltes Reagieren
- Schwierige Situationen trainieren
- Praxisübungen für die persönliche Anwendung