



Rhetorik-Seminar – Überzeugen und Gewinnen

19./20. Mai 2008, 46284 Dorsten
16./17. Juni 2008, 46284 Dorsten
19./20. Aug. 2008, 46284 Dorsten
27./28. Nov. 2008, 46284 Dorsten

ZIELSETZUNG

Als Seminarteilnehmer setzen Sie sich mit dem Thema Selbstsicherheit und Glaubwürdigkeit beim "Verkaufen von Denkinhalten" auseinander. Die Wirkung der eigenen Persönlichkeit spielt dabei eine maßgebliche Rolle. Wie kann ich meine eigenen Ideen, Ziele und Vorstellungen wirksam darstellen? Verständnis verschiedener Gesprächssituationen, Überzeugungskraft - aber auch die Fähigkeit, sich durchzusetzen, sind zentrale Themen. Dabei sind Authentizität, Engagement und die Fähigkeit, Vertrauen zu erzeugen, die wesentlichen Stützpfiler für eine überzeugende Darstellungsweise. (Videotraining)

INHALTE

- Erfolg durch Selbstvertrauen und Persönlichkeit
- Überwindung eigener Grenzen, Ruhe im Tun
- Konzentration, Zielklarheit und innere Leitsätze
- Ehrlichkeit des Anliegens, Echtheit des eigenen Auftritts und rhetorische Fähigkeiten ergeben ein überzeugendes Bild

Rhetoriktechniken, Körpersprache

- Stegreifrede vor der Videokamera mit anschließender Analyse Ihres persönlichen Kommunikationsverhaltens
- Selbstbild und Fremdbild
- Souveränes Auftreten und Sprechsicherheit; Kraft der Stimme
- Vorbereitung und Aufbau einer entscheidenden Rede, eines Vortrags, einer Besprechung
- So erzielen Sie gewünschte Wirkungen beim anderen
- Erzeugen von Vertrauen als Ergebnis eines gekonnten Überzeugungs- und Argumentationsprozesses
- Unerwartete Fragestellungen und Zwischenrufe meistern
- Sicherheit im Umgang mit harten Gegenpositionen
- Führen durch Identifikation
- Durchsetzung von Lösungen
- Der persönliche Rhetorik- und Führungsstil
- Jeder Teilnehmer hält selbst ausgearbeitete 15-minütige Reden, welche konstruktiv analysiert optimiert werden. Er erlangt somit innere Sicherheit im

Umgang mit Einzelgesprächen und Vorträgen; z. B.

- Vortrag bei Fachkongressen oder Verkaufsveranstaltungen
- Zielorientierte Präsentation eines eigenen Konzepts
- Eigene Vorstellungen zielorientiert darstellen
- Kritikgespräch konstruktiv-motivierend durchführen
- Konflikte durch kooperative Gesprächsführung lösen
- Einzelverkaufsgespräch

getränke; nicht enthalten sind Kosten für Zimmer und Mittag- und Abendessen.

AUSKÜNFTE, HINWEISE, FRAGEN

Bei Fragen rufen Sie uns bitte an oder schreiben Sie uns. Ihr Ansprechpartner:

H.G. Schuster (hgs@baitz.de)
Telefon: 02362 94144
Weiter Infos: www.baitz.de

ORT

Landhotel Keller
Weseler Str. 71
46348 Raesfeld/Dorsten

Telefon: 02865 6085 -0
Fax: 02865 6085 -50

Jeweils von 9.00h - 17.00h

SEMINARLEITUNG

Wolfgang Baitz, Geschäftsführer der W. Baitz Unternehmensberatung, Dorsten
Studiengänge: Medizin, Psychologie, jahrelange Tätigkeit als Leiter eines Verkaufsbüros eines bekannten Unternehmens, selbständig seit 1980. Managementtrainings, Verkauf, Kreativität, Kommunikation.

TEILNAHMEGEBÜHR

850,- € zzgl. 19 % MwSt., ab 3 Teilnehmern pro Firma 15% Ermäßigung.
Enthalten in der Gebühr sind Seminarunterlagen und Pausen-

Formular bitte in Blockschrift ausfüllen

Coupon bitte abschneiden, kopieren oder per Fax versenden.

ANMELDUNG

Teilnehmer (Titel, Vorname, Name)

Firma

Firma (Rechnungsempfänger)

Abteilung (Rechnungsempfänger)

Straße / Postfach

Ort / Zustellpostamt

Hiermit melde ich mich zu folgendem Seminar an:

Thema

Termin

Ort

Bei Stornierung bis 2 Wochen vor Seminarbeginn fallen 50 EUR Stornierungsgebühr an (zzgl. MwSt.). Danach ist die volle Teilnahmegebühr

- Bitte reservieren Sie in meinem Namen ein Einzelzimmer im Seminarhotel vom _____ bis _____.

Unternehmensberatung
Wolfgang Baitz
Parkweg 5

46284 Dorsten

Einfach und bequemer per Fax: 02362/94146

Ort, Datum

Unterschrift