



Wolfgang Baitz
Personal- und Unternehmensberatung

SEMINAR

Rhetorik Seminar *Überzeugen und gewinnen*



Rhetorik Seminar

Überzeugen und gewinnen

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)

Termine

22. - 23. Febr. 12
46514 Schermbeck

20. – 21. Nov. 12
46514 Schermbeck

INHALTE

- Erfolg durch Selbstvertrauen und Persönlichkeit
- Überwindung eigener Grenzen, Ruhe im Tun
- Konzentration, Zielklarheit und innere Leitsätze
- Ehrlichkeit des Anliegens, Echtheit des eigenen Auftretens 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

SEMINARLEITUNG

Wolfgang Baitz, Geschäftsführer der Baitz Unternehmensberatung, Dorsten.

Studiengänge: Medizin, Psychologie, vieljährige Lernvorgänge mit dem Münchner Chefdirektoren S. Celibidache auf dem Gebiet Konzentration, Kreativität, Denken; jahrelange Tätigkeit als Leiter eines Verkaufsbüros eines bekannten Unternehmens.

Selbständig seit 1980. Managementtrainings, Coaching Gedächtnis, Kreativität, Kommunikation, Teamentwicklung.

SEMINARGEBÜHR

Zweitägiges Seminar: 850,- € zzgl. MwSt, ab 3 Teilnehmern pro Firma 15% Ermäßigung. Enthalten in der Gebühr sind Seminarunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke; nicht enthalten sind Abendessen und Übernachtungskosten.

ÜBERNACHTUNG

Wir empfehlen das jeweilige Seminarhotel. Zimmerreservierungen nehmen wir auf Wunsch gerne für Sie vor. Die Übernachtung ist nicht in der Seminargebühr enthalten.

ORTE

Hotel Albert
Borkener Straße 199
46284 Dorsten
Telefon: 02362 94790
Fax: 02362 947919
www.hotel-albert.de

SEMINARZEITEN

Beginn: 1. Tag, 09.30 Uhr
Ende: 2. Tag, 16.30 Uhr

Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter www.baitz.de
Bei Fragen rufen Sie uns bitte an oder schreiben Sie uns.

Ihr Ansprechpartner: **H.G. Schuster Telefon: 02362 94144, e-Mail: hgs@baitz.de**

Anmeldung

Teilnehmer (Titel, Vorname, Name)

Funktion

Firma

Straße, PLZ/Ort, Land

Telefon

Telefax

e-Mail

Hiermit melde ich mich zu folgendem Seminar an:

Thema

Termin

Die Rechnung wird Ihnen mit der Anmeldebestätigung zugesendet.

Bei Stornierung bis zwei Wochen vor Seminarbeginn fallen 100 € Stornierungsgebühr an (zzgl. MwSt.). Danach ist die volle Teilnahmegebühr fällig.

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

Eine Zimmerreservierung ist nicht erforderlich.

Ort, Datum

Unterschrift

Bitte senden Sie uns das ausgefüllte Anmeldeformular per Post an: Unternehmensberatung Baitz, Parkweg 5, 46284 Dorsten, oder einfach und bequem per Fax: 02362 94146