

# BU Überzeugen durch Rhetorik und Körpersprache

VHS Köln

## 1. Tag:

### vormittags

- Vorstellungsrunde, Vorkenntnisse und Erwartungen
- Organisation, Konzept und Ablauf
- Rhetorik: ursprüngliche Bedeutung und heutiges Verständnis
- Körpersprache: Elemente und heutiges Verständnis
- Präsentationsübung und Auswertung

### nachmittags

- *Fortsetzung*
- Assoziationsübung
- Ausgewählte Störungen und Reaktionsmöglichkeiten
- Rapport und Rapportbrüche

## 2. Tag

### vormittags

- Berühmte Redner, deren rhetorische Aufgaben und Lösungen
- Inhaltsanalyse von Reden in Einzelarbeit und Auswertung
- Faktoren für erfolgreiche Rhetorik
- Textübung in Einzelarbeit

### nachmittags

- *Fortsetzung*
- Präsentation und Auswertung
- Weitere Präsentationsübung und Auswertung
- Vertiefung der Körpersprache bei einer Präsentation
- Übungen zu Einzelaspekten

### 3. Tag

#### vormittags

- Kommunikationsmodelle, Anwendung und ausgewählte Übungen
- No Go's in der Rhetorik und Hintergründe, AGs und Auswertung
- Assoziationsübung
- Aktives Zuhören mit Übung
- Pacing und Leading mit Übung

#### nachmittags

- Präsenzübung
- Bei Bedarf Einzelpräsentationen im Plenum mit Auswertung
- Fazit, Ausblick und Verabschiedung

Die Reihenfolge und die Vertiefung der einzelnen Programmpunkte können sich ändern.

**Zielgruppe:** für alle Interessierten

Lernziele: Verständnis von Rhetorik und Körpersprache, Verbesserung des beruflichen Auftritts, Optimierung des sprachlichen Ausdrucks, Optimierung der Außenwirkung, Kommunikationsmodelle und Anwendung, Selbstreflexion

**Dozent:** Wolfgang Uhle