

Überzeugen durch Rhetorik und Körpersprache II (Aufbau)

Praxisorientierter Bildungsurlaub

Nach dem ersten Eindruck kommen der zweite, der dritte... Und auch die wollen gekonnt sein. In Mittelpunkt dieses Seminars steht das Ausarbeiten und Ausfeilen kennengelernter Techniken und Erfahrungen auf dem Gebiet der Rhetorik und Körpersprache: vor anderen, mit anderen, privat und beruflich. Es geht darum, authentisch und flexibel zu reagieren beim Auftritt vor Einzelpersonen und Gruppen:

- Wie gestalte ich trockene Themen interessanter?
- Wie baue ich eine Argumentationskette auf?
- Wie funktioniert eine konsequente Einwandbehandlung?
- Wie und wann setze ich auf Formeln wie „AIDA“?
- Wie funktioniert Sprache für viele Menschen statt für wenige?
- Wie gebe ich Menschen das – berechnete – Gefühl, Teil des Präsentationserfolges zu sein?

Eingesetzt werden Methoden unter anderem aus NLP, Theaterarbeit, Psycholinguistik, PR und Journalismus. Wolfgang Uhle ist Kommunikationsmanager mit eigener Agentur und hat schon große Personalentwicklungsprojekte geleitet.

Tag 1:

vormittags: Vorstellungsrunde, Organisation,
Vorwissen und Vorerfahrungen

Der erste Eindruck, Charisma

nachmittags: Kommunikationsmodelle

bildhafte Sprache,
Sprache für alle Sinne

Tag 2:

vormittags: körpersprachliche Statusübungen

Rollen-/Funktionswechsel

Moderation

nachmittags: Perspektivwechsel

Mitarbeitergespräch

Nähe und Distanz

Tag 3:

vormittags: Diskussion und Argumentation

freie Rede, Interaktion

nachmittags: strategisches Verkaufs-/Motivationsgespräch

Der „letzte“ Eindruck

Auswertung und Ausblick

- Änderungen vorbehalten -