

SEMINARÜBERSICHT



Seminartitel

- **Führen sie schon oder managen sie noch?**
Führen von Teams und Gruppen
- **Jetzt rede ICH (Kampfrhetorik)**
Überzeugen im Gespräch
- **Frei sprechen vor Gruppen**
Professionelle Rhetorik anwenden
- **Kein Problem mit Problemen**
Schwierige Situationen im Vortrag meistern
- **Achtung „KUNDE“**
Kundengespräche in jeder Situation meistern
- **„Stille Post“ unerwünscht**
Strukturierte Informationsweitergabe
- **Überzeugen trotz Lampenfieber**
Optimale Präsentationstechnik
- **Warum verstehst du mich nicht**
Erfolgreich Kommunizieren
- **Das Ergebnis ist das Ziel**
Professionell Moderieren
- **Streiten will gelernt sein**
Konfliktmanagement durch gute Kommunikation

Jeder Kurs kann individuell angepasst werden und
kursübergreifende Inhalte sind möglich.



Führen sie schon oder managen sie noch? Führen von Teams und Gruppen

Wenn sie ein Team führen oder gerade aufbauen, aber auch wenn sie nur ihr persönliches Auftreten verbessern möchten, bietet dieser Kurs die beste Möglichkeit, ihr Führungsverhalten und Selbstbewusstsein zu perfektionieren.

Schwerpunkt dieses Seminars sind die Grundlagen der Teamführung. Ihr persönliches Auftreten, ihre Führungskompetenz sowie ihre Fähigkeit der Lagebeurteilung und Entschlussfassung werden verbessert und gestärkt. Nach diesem Seminar beherrschen sie die wichtigsten Führungsinstrumente. Sie entwickeln ein motivierendes Miteinander im Team und geben klare Ziele vor. Sie stimmen ihren Führungsstil auf ihre Persönlichkeit ab, wirken glaubwürdig, authentisch und selbstbewusster.

Zielgruppe:

Personen die Teams oder kleine Gruppen führen oder anleiten sollen.

Ziele und Nutzen:

- ✓ Auftreten als Führungskraft
(Körpersprache, Rhetorik, Ausdrucksform)
- ✓ Natürliche Autorität erlangen
- ✓ Vertrauen, Feedback-Kultur und offene Kommunikation im Team schaffen
- ✓ Menschen führen – Menschen Motivieren
- ✓ Entscheidungen treffen durch richtige Lagebeurteilung
- ✓ Entschlussfassung und klare Zielformulierungen
- ✓ Hilfeleistung durch einen „Stab“

Seminarinhalte:

- Was bedeutet Gruppen Führen
- Führungsstile
- Lob und Kritik
- Sich selbst führen
- Probleme im Team
- Probleme von außen
- Leiten von Besprechungen
- Üben, Üben, Üben, ...

Methoden:

- Multimedia Vortrag
- Einzelarbeiten
- Gruppenarbeit
- Rollenspiele
- Video Analyse
- Feedback Gespräch



Jetzt rede ICH (Kampfrhetorik)

Überzeugen im Gespräch

Oft können wir unsere Ideen und Vorstellungen in einem Gespräch oder in einer Diskussion nicht richtig einbringen. Unsere besten Argumente werden durch „Killerphrasen“ vom Tisch gefegt und unsachliche Angriffe führen dazu, dass wir uns immer mehr verteidigen müssen.

In diesem Seminar lernen sie ihre Argumente optimal zu nutzen, ihre Ziele konsequent zu verfolgen und bei unsachlichen Gesprächspartnern richtig zu reagieren – von der perfekten Verteidigung bis zum Gegenangriff.

Zielgruppe:

Personen die in allen Gesprächen oder Diskussionen ihren Standpunkt nachhaltig vertreten möchten sowie unfaire Angriffe erkennen und abwehren möchten.

Ziele und Nutzen:

- ✓ Optimale Gesprächsvorbereitung um für jede Situation gerüstet zu sein
- ✓ Taktisches Vorgehen im Gespräch
- ✓ Übernehmen der Gesprächsführung
- ✓ Das eigene Ziel nicht verlieren
- ✓ Umgehen mit unsachlichen Argumenten
- ✓ Gezielter Einsatz von „Kampfrhetorik“ als Gegenangriff

Seminarinhalte:

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Klare Zielformulierung ➤ Informationsbeschaffung ➤ Analyse der Schwachpunkte ➤ Argumentationsketten bilden ➤ Auftreten und Körpersprache ➤ Sprechtechnik | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Erstellen eines Konzeptes ➤ Abwehr von unfairen Angriffen ➤ Umgang mit Killerphrasen ➤ Wie komme ich aus der Verteidigerrolle ➤ Techniken der „Kampfrhetorik“ ➤ Üben, Üben, Üben, ... |
|---|--|

Methoden:

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Multimedia Vortrag ▪ Einzelarbeiten ▪ Gruppenarbeit | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungs- Diskussion ▪ Video Analyse ▪ Feedback Gespräch |
|---|--|



Frei sprechen vor Gruppen

Professionelle Rhetorik anwenden

Freies Reden vor einer Gruppe ist für viele Menschen eine schwierige Aufgabe. Trockener Mund, feuchte Hände, weiche Knie sind typische Symptome des berühmten Lampenfiebers.

All das muss aber nicht sein. Mit Rhetorik gelingt Ihnen die optimale Inszenierung Ihres Auftritts – mit Wissen über die Körpersprache erkennen und nutzen Sie Signale und sind immer einen Schritt voraus.

Dieses Seminar vermittelt Ihnen die wichtigsten Grundlagen der freien Rede und hilft Ihnen mit vielen praktischen Tipps und Tricks.

Zielgruppe:

Alle die ihre rhetorischen Fähigkeiten bei der freien Rede verbessern möchten.

Ziele und Nutzen:

- ✓ Haltung, Auftreten und Sprache zu verbessern
- ✓ Abbau von Nervosität durch richtige Vorbereitung
- ✓ Keine Angst vor Pannen und Zwischenrufen
- ✓ Förderung individueller Stärken
- ✓ Den richtigen Aufbau eines Vortrages kennen um Spannung erzeugen zu können
- ✓ Die rednerische Persönlichkeit erarbeiten
- ✓ -Spontan und frei reden

Seminarinhalte:

- Atmung und Stimme
- Sprechtechnik
- Die Wirkung der Körpersprache
- Umgang mit Lampenfieber
- Der Rednerselbstmord
- Was tun bei Pannen
- Was tun bei Störungen und Zwischenrufen
- Tipps und Tricks zur Vorbereitung
- Erstellen eines Konzeptes
- Klassische rhetorische Figuren
- Erarbeiten des persönlichen Stils
- Viele Übungen mit Tipps zur Verbesserung

Methoden:

- Multimedia Vortrag
- Einzelarbeit
- Gruppenarbeit
- Übungs- Vortrag
- Video Analyse
- Feedback Gespräch



Kein Problem mit Problemen

Schwierige Situationen im Vortrag meistern

Viele Referenten und Trainer haben Alpträume bei der Vorstellung, was bei einem Vortrag alles schief gehen kann. Von der technischen Panne bis zum tobenden Teilnehmer gibt es viele Szenarien die denkbar sind.

Dieses Seminar soll ihnen helfen sich auf eine breite Palette an Schwierigkeiten vor zu bereiten, um im Ernstfall bestens gerüstet die kritische Situation zu überstehen.

Zielgruppe:

Trainer oder Vortragende die sich auf Konfliktsituationen und Probleme bei einem Vortrag optimal vorbereiten möchten.

Ziele und Nutzen:

- ✓ Optimale Vorbereitung um für alle Situationen gerüstet zu sein
- ✓ Risikoanalyse des Umfeldes - Gefahren erkennen und vermeiden können
- ✓ Richtiges Verhalten der Situation angepasst um professionell zu wirken
- ✓ Angst- und Stressfrei in den Vortrag gehen

Seminarinhalte:

- Richtige Vorbereitung
- Analyse der Schwachpunkte
- Wie entstehen Probleme
- Spielregeln definieren
- Grundlagen der Kommunikation
- Was tun bei Störungen und Angriffen
- Was tun bei zwischenmenschlichen Problemen
- Was tun bei technischen Pannen
- Erstellen eines Maßnahmenkatalogs
- Üben, Üben, Üben, ...

Methoden:

- Multimedia Vortrag
- Einzelarbeiten
- Gruppenarbeit
- Rollenspiele
- Video Analyse
- Feedback Gespräch



Überzeugen trotz Lampenfieber

Optimale Präsentationstechnik

In der Zeit von Internet und Informationsvielfalt ist die persönliche Präsentation eine Möglichkeit auf die individuellen Erwartungen der Teilnehmer einzugehen und dadurch überzeugender zu wirken. Der professionelle Umgang mit den Medien und das Visualisieren der Inhalte sind wichtige Bausteine einer guten Präsentation.

Dieses Seminar zeigt Ihnen wie Sie eine Präsentation inhaltlich strukturiert aufbauen und die Teilnehmer rhetorisch fesseln.

Zielgruppe:

Alle die Präsentationen vor mehreren Personen optimal unterstützen wollen..

Ziele und Nutzen:

- ✓ Sicheres Auftreten und Sprechen
- ✓ Abbau von Nervosität durch richtige Vorbereitung
- ✓ Keine Angst vor Pannen und Zwischenrufen
- ✓ Professioneller Umgang mit Präsentationsmedien
- ✓ Die Reaktionen der Teilnehmer im Vortrag umsetzen
- ✓ Der richtige Aufbau der Präsentation
- ✓ Förderung individueller Stärken

Seminarinhalte:

- Der Auftritt als erster Eindruck
- Der Vortragsraum als Bühne
- Umgang mit Lampenfieber
- Die Wirkung der Körpersprache
- Was tun bei Pannen
- Erstellen von Präsentationsmaterial
- Welches Medium wann einsetzen
- Umgang mit Flip-Chart und White-Board
- Darstellen in Bildern
- Erstellen eines Konzeptes
- Tipps und Tricks zur Vorbereitung
- Erarbeiten des persönlichen Stils
- Üben, Üben, Üben, ...

Methoden:

- Multimedia Vortrag
- Einzelarbeiten
- Gruppenarbeit
- Übungs- Vortrag
- Video Analyse
- Feedback Gespräch



„Stille Post“ unerwünscht Strukturierte Informationsweitergabe

Informationsweitergabe - ob an Kunden oder Mitarbeitern ist oft wie „Stille Post“. Was am Ende herauskommt ist verdreht, verstümmelt oder einfach falsch. Durch Schuldzuweisungen und Aussagen wie „Das habe ich doch klar gesagt!“ entstehen Spannungen und Konflikte.

In diesem Seminar lernen sie Informationen strukturiert aufzubereiten und das Wesentliche mit den Mitteln „guter Kommunikation“ verständlich weiter zu geben. Dadurch vermeiden sie die Gefahr von Missverständnissen und Fehlern.

Zielgruppe:

Personen die in Besprechungen oder einfachen Gesprächen Informationen strukturiert und verständlich weitergeben möchten.

Ziele und Nutzen:

- ✓ Strukturierte Weitergabe von Informationen
- ✓ Vermeiden von Missverständnissen
- ✓ Mit wenigen Worten auf den Punkt kommen
- ✓ Mit Bildern kommunizieren

Seminarinhalte:

- Grundlagen der Kommunikation
- Kommunikationsmodelle
- Strukturierte Informationsaufbereitung
- Verständlichmacher
- Sprechtechniken
- Sprachmelodie und Aufmerksamkeit
- Einsatz von Hilfsmitteln (BeGREIFEN)
- Einsatz von Präsentationsmedien
- Erarbeiten von Bildern und Vergleichen
- Tipps aus der Lernpsychologie
- Üben, Üben, Üben, ...

Methoden:

- Multimedia Vortrag
- Einzelarbeiten
- Gruppenarbeit
- Übungs- Gespräch
- Video Analyse
- Feedback Gespräch



Achtung „KUNDE“

Kundengespräche in jeder Situation meistern

Egal ob am Telefon oder persönlich, egal ob im Verkaufsgespräch, Beratungsgespräch oder in der Beschwerdebehandlung, der Umgang mit unseren Kunden ist ein wesentlicher Faktor für den Erfolg eines Unternehmens.

Dieses Seminar soll ihren Mitarbeitern helfen im Gespräch mit Kunden den richtigen Ton zu treffen und Probleme oder Missverständnisse frühzeitig zu erkennen und zu vermeiden.

Zielgruppe:

Alle Personen die durch ihr Auftreten die Vorteile eines optimalen Kundenkontaktes nutzen möchten.

Ziele und Nutzen:

- ✓ Die Zufriedenheit der Kunden steigern und die Bindung an das Unternehmen erhöhen
- ✓ Den Kunden „besser verstehen“ und seine Motive erkennen
- ✓ Durch „gute Kommunikation“ Fehler und Missverständnisse minimieren
- ✓ Mit Feedback (auch kritischem) umgehen können

Seminarinhalte:

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Der Mitarbeiter als Visitenkarte der Firma ➤ „Kunde“ zahlt mein Gehalt ➤ Beziehungsebene zum Kunden positiv gestalten ➤ Professionelles Auftreten (Kleidung, Verhalten,...) ➤ Benimmregeln ➤ Körpersprache ➤ Vermeiden von Unsicherheiten ➤ „Frosch im Hals“ – die Stimme richtig einsetzen ➤ Grundlagen der Rhetorik | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Bedürfnisse der Kunden erkennen - Beratungsgespräche führen ➤ Phasen eines Beratungsgesprächs ➤ Kommunikationsmodelle kennen ➤ Fragetechniken einsetzen ➤ Argumentekoffer ➤ Umgang mit schwierigen Kunden – Beschwerdemanagement ➤ Einwände positiv sehen ➤ Angriffe nicht persönlich nehmen ➤ Zielorientierte Lösungen |
|---|---|

Methoden:

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Multimedia Vortrag ▪ Einzel- und Gruppenarbeiten ▪ praxisorientierte Übungen | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rollenspiel ▪ Video Analyse ▪ Feedback Gespräch |
|--|---|



Warum verstehst du mich nicht

Erfolgreich Kommunizieren

Eine erfolgreiche Gesprächsführung im Geschäftsleben oder bei privaten Diskussionen setzt die richtige Anwendung der Kommunikationsregeln voraus. Durch richtiges Zuhören und Erkennen der Beweggründe, können Sie kompetenter reagieren. Kommunikation wird oft als Kernkompetenz des Erfolges angesehen.

In diesem Seminar lernen Sie die Reaktionen anderer besser zu interpretieren und Gesprächspartner für Ihre Vorschläge zu motivieren.

Zielgruppe:

Alle Personen, die sich und andere besser verstehen wollen.

Ziele und Nutzen:

- ✓ Kennen verschiedener Kommunikationsmodelle
- ✓ Den Gesprächspartner „verstehen“
- ✓ Erkennen der Motivation des Gesprächspartners
- ✓ Persönliches Stärken-Schwächenprofil
- ✓ Mit Feedback umgehen können

Seminarinhalte:

- | | |
|---|-----------------------------|
| ➤ Verbale – nonverbale Kommunikation | ➤ Nachrichtenquadrat |
| ➤ Motive und Bedürfnisse | ➤ Zuhören und Feedback |
| ➤ Sender – Empfänger Prinzip | ➤ Fragetechniken |
| ➤ Wahrnehmen - Interpretieren - Reagieren | ➤ Angriff - Abwehr - Flucht |
| ➤ Die Bilder in der Kommunikation | ➤ Meta - Kommunikation |
| ➤ Ebenenmodell | ➤ Üben, Üben, Üben, ... |

Methoden:

- | | |
|-------------------------------|-----------------------------|
| ▪ Multimedia Vortrag | ▪ praxisorientierte Übungen |
| ▪ Impulsreferate | ▪ Rollenspiel |
| ▪ Diskussionen | ▪ Video Analyse |
| ▪ Einzel- und Gruppenarbeiten | ▪ Feedback Gespräch |



Das Ergebnis ist das Ziel

Professionell Moderieren

Besprechungen gehören zum Alltag in jedem Geschäftsbereich. All zu oft kosten sie viel Zeit ohne ein effizientes Ergebnis zu bringen. Es ist wichtig, über verschiedene Strategien und Methoden zu verfügen, um diese "Meetings" erfolgreich zu moderieren.

In diesem Seminar lernen Sie eine Gruppe innerhalb einer vorgegebenen Zeit zu einem definierten Ziel zu bringen.

Zielgruppe:

Alle Personen die Besprechungen und Workshops moderieren.

Ziele und Nutzen:

- ✓ Kennen von Steuerungstechniken für Besprechungen
- ✓ Sensibilität für Gruppenprozesse
- ✓ Ziele definieren und erreichen
- ✓ Schwierige Besprechungssituationen meistern
- ✓ Kreative Problemlösungsmethoden anwenden
- ✓ Kennen verschiedener Kommunikationsmodelle

Seminarinhalte:

- Ziel und Zweck einer Moderation
- Die Rolle des Moderators
- Moderationsregeln
- Phasen einer Moderation
- Moderationstechnik
- Aspekte der Gruppendynamik
- Die Rollen der Teilnehmer
- Präsentationstechnik
- Visualisieren
- Kommunikationsmodelle
- Kreative Techniken zur Problemlösung
- Üben, Üben, Üben, ...

Methoden:

- Multimedia Vortrag
- Diskussionen
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- praxisorientierte Übungen
- Rollenspiel
- Video Analyse
- Feedback Gespräch



Streiten will gelernt sein Konfliktmanagement durch gute Kommunikation

Konflikte sind negativ - wenn sie nicht bewältigt werden. Im Wirtschaftsleben genau so wie in einer privaten Beziehung gibt es Krisensituationen die durch Missverständnisse und schlechte Kommunikation zu auswegslosen Konflikten werden. Viel Energie und Arbeitskraft wird für den Streit verwendet und hemmt so die Produktivität.

In diesem Seminar erfahren sie mehr über Konfliktursachen und Konfliktabläufe. Sie lernen durch gute Kommunikation eine Krisensituation zu managen und Chancen für Veränderung positiv zu nutzen.

Zielgruppe:

Alle Personen die in Konfliktsituationen Lösungen suchen

Ziele und Nutzen:

- ✓ Konflikttheorien kennen
- ✓ Konflikt als Chance auf Veränderung sehen
- ✓ Menschliche Verhaltensmuster in Krisensituationen besser verstehen
- ✓ Kennen verschiedener Kommunikationsmodelle
- ✓ Kreative Problemlösungsmethoden anwenden

Seminarinhalte:

- Arten von Konflikten
- Konfliktverlauf
- Konfliktverhalten
- Aspekte der Gruppendynamik
- Kommunikationsmodelle
- Ebenen der Kommunikation
- Zuhören und Feedback
- Nachrichtenquadrat
- Meta - Kommunikation
- Kreative Techniken zur Problemlösung
- WIN – WIN Methode
- Tipps , Tricks aus der Praxis

Methoden:

- Multimedia Vortrag
- Diskussionen
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- praxisorientierte Übungen
- Rollenspiel
- Video Analyse
- Feedback Gespräch

