

### 12 | Rhetorik und Präsentation professionalisieren

- Praxisseminar zum überzeugenden sowie souveränen Auftritt und einer wirkungsvollen, professionellen Präsentation -

#### Idee und Hintergrund des Seminars:

Im Berufsalltag gibt es oft Meetings, Vorträge oder Kundenpräsentationen, bei denen die Redner vor dem Publikum stehen und auch „bestehen“ wollen. Für sich gewinnen und begeistern kann man seine Zuhörer, wenn die Inhalte überzeugend und authentisch vom Redner vermittelt sowie optisch ansprechend aufbereitet werden.

Eine wirkungsvolle Präsentation bzw. ein Vortrag ist ziel- und teilnehmerorientiert und sucht den „Dialog mit den Zuhörern“. Dabei ist eine rhetorisch wirkungsvolle Darstellung und Argumentation vor allem dann wichtig, wenn es gilt, Widerstände oder Befürchtungen des Gegenübers zu überwinden.

Für den Umgang mit der eigenen Aufregung, dem Lampenfieber und kritischen Situationen gibt es zwar keine Patentrezepte, doch viele gute Hinweise und individuelle Tipps, die die Souveränität der persönlichen Wirkung beim Vortrag bzw. während der Präsentation nachhaltig verbessern können.

#### Ziel / Nutzen dieses Seminars:

Das Seminar orientiert sich an den aktuellen Vortragssituationen bzw. Präsentationen aus dem Arbeitsumfeld der Teilnehmer, die bestehendes Präsentationsmaterial bzw. vorzubereitende Präsentationen und Vorträge mit in das Seminar einbringen.

Im Mittelpunkt dieses Seminars stehen die Vortragsplanung, Strukturierung und adressatengerechte Aufbereitung der entsprechenden Themen in einem Vortrag bzw. einer Präsentation. Dabei werden auch die Möglichkeiten der Visualisierung und der professionelle Einsatz von Präsentationsmedien mit in die Planung einbezogen.

Grundlegende Methoden der Vortragsgestaltung und Techniken der Präsentation unterstützen die Teilnehmer, ihre Vorträge bzw. Präsentationen ziel- und teilnehmerorientiert sowie argumentativ überzeugend zu präsentieren. Insbesondere bei stark sachorientierten Vorträgen/Präsentationen werden die Teilnehmer sensibilisiert, die Aufmerksamkeit der Zuhörer durch Beziehungsverstärker sowie verbale und nonverbale Verstärker zu binden.

Anhand der eigenen, aktuellen Vorträge/Präsentationen entwerfen die Teilnehmer während des Seminars ein Präsentationsdesign und führen dieses in kurzen Sequenzen (mit Video-Feedback) durch, um ihre persönliche Wirkung zu erfahren und zu optimieren.

#### Zielgruppe:

Praxisseminar für Fach- und Führungskräfte, Projekt- und Teamleiter, Kunden- und Produktberater, die sich, ihre Ideen und ihre Produkte/Dienstleistungen überzeugend und wirkungsvoll präsentieren möchten.

3 – maximal 8 Teilnehmer.

#### Leitung:

Petra Funke, Hamburg, Dipl.-Wirtschaftspädagogin, Geschäftsführerin DialogArt, langjährige Erfahrungen als Coach, Managementtrainerin, Moderatorin und Beraterin für Personal- und Organisationsentwicklung.



## Inhalte des Seminars:

### 1. Planung eines Vortrages / einer Präsentation:

- Vorbereitung, Struktur und Aufbau eines Vortrages / einer Präsentation
- Didaktische Reduktion und Aufbereitung von Inhalten in einem Konzept
- Der Dialog mit den Zuhörern: Ziel- und Teilnehmerorientierung für wirkungsvolle Vorträge und Präsentationen

### 2. Die Kunst der erfolgreichen Kommunikation:

- Wahrnehmung als Basis der persönlichen Wirkung
- Rhetorisches Handwerkszeug nutzen:  
Einsatz situationsgerechter Rhetorik und gezielter Einsatz der Körpersprache
- Zielgerichtet argumentieren:  
Überzeugende und nachvollziehbare Argumentationsstrukturen wirksam einsetzen

### 3. Methoden und Techniken zur Durchführung einer Präsentation:

- Möglichkeiten der Visualisierung bei Vorträgen und Präsentationen
- Aufmerksamkeit binden durch Beziehungsverstärker sowie verbale und nonverbale Verstärker
- Situationsgerechter Einsatz von Möglichkeiten zur Visualisierungen und Präsentationsmedien

### 4. Praktische Umsetzung: Persönliches Vortrags- und Präsentationsmanagement

- Persönliche Wirkung beim Vortrag / bei der Präsentation (mit Video-Feedback)
- Typische Kommunikationsfallen / Blockaden entdecken
- Abbau von Aufregung und Unsicherheit

### 5. Souveräner Umgang mit schwierigen Situationen:

- Umgang mit unvorhergesehenen Situationen und Störungen
- Umgang mit schwierigen Zuhörern, Einwänden und Überzeugungsbarrieren

### 6. Umsetzung und Transfer in den Vortrags-/ Präsentationsalltag:

- Rückmeldungen / Erfolgskontrolle vor, während und nach einer Präsentation
- Wirkungsvoll vortragen und präsentieren: Teilnehmerbezogene Entwicklung kreativer Handlungsmöglichkeiten und Erarbeitung eines konkreten Aktionsplanes

**Methoden:** Theorie-Inputs, Partnerübungen, Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussion und Erfahrungsaustausch im Plenum, videounterstützte Reflexion, ausführliches Begleitmaterial und Visualisierung des Seminarablaufes (im Anschluss auch als Fotoprotokoll)

**Ort:** DialogArt, Planckstr. 7a, 22765 Hamburg

**Nächste Termine:** 08.- 09.02.2018 | 11.- 12.06.2018 | 22.- 23.10.2018  
1. Tag 10 – 18 Uhr, 2. Tag 9 – 17.30 Uhr

**Investition:** 750 € pro Person | **EARLY BIRD** mit Frühbucher-Rabatt 675 € zzgl. MwSt.  
(inkl. Tagungspauschale: Kursunterlagen, Mittagessen und Kaffeepausen)

**Ihr PLUS:** Durchführungsgarantie ab 3 TN | Transfer-Coaching | Monitoring

**Leistungen:** Fragebogen zur Vorbereitung, Seminarleitung durch erfahrenen Trainer, umfangreiche Teilnehmerunterlagen (Handout) und Fotoprotokoll zur Nachbereitung. Jeder Teilnehmer bekommt seine persönliche CD/ DVD der Video-Analysen.



Hiermit melde ich verbindlich zur Teilnahme an:

Seminar **12 | Rhetorik und Präsentation professionalisieren**

Termin | Ort \_\_\_\_\_

Name, Vorname \_\_\_\_\_  
(falls abweichend von der Kontaktanschrift)

### Kontakt- | Rechnungsanschrift:

Frau/Herr \_\_\_\_\_

Name, Vorname \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Abteilung \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Datum Unterschrift \_\_\_\_\_

Sonderkonditionen: \_\_\_\_\_

### Geschäftsbedingungen

Bitte beachten Sie, dass mit Ihrer Anmeldung ein Vertrag zustande kommt. Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Anmeldebestätigung / Rechnung. Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit, einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Anderenfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 8 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 8 bis 4 Wochen vorher 20%, 4 bis 2 Wochen vorher 40%, weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn 80% der Seminarkosten.

In Ausnahmefällen (z.B. Krankheit) behalten wir uns vor, das Seminar nicht mit dem genannten Trainer, sondern einem Ersatztrainer aus unserem Team durchzuführen. Ebenso kann es in Einzelfällen dazu kommen, dass die Veranstaltung an einem anderen Ort bzw. in einem anderen Hotel durchgeführt wird.

Ein Termin findet statt, wenn die Mindestteilnehmerzahl erreicht ist. Zusätzlich bieten wir Ihnen eine **DURCHFÜHRUNGSGARANTIE** ab 3 angemeldeten Teilnehmern. Wir übernehmen keine Haftung, falls eine Veranstaltung z.B. wegen zu geringer Teilnehmerzahl abgesagt werden muss. Selbstverständlich werden dann bereits gezahlte Beträge in voller Höhe erstattet. Weitere Ansprüche an den Veranstalter sind ausgeschlossen. Bei Überschreiten der maximalen Teilnehmerzahl (in der Regel 8) kann der Veranstalter einen Ausweichtermin anbieten, es kann daraus allerdings kein Anspruch abgeleitet werden. Vom Veranstalter wird auch keine Haftung für Schäden übernommen, die durch Dritte verursacht werden.

Die Seminarpreise verstehen sich exkl. MwSt. sowie der Anreise- und Übernachtungskosten. Für den Fall, dass Sie eine Übernachtung im Hotel benötigen, sind die Hotelkosten direkt vor Ort zu zahlen. Bei der Suche und Auswahl eines passenden Hotels sind wir gern behilflich.

#### Sonderkonditionen:

Frühbucherrabatt (FB): Bei Buchung Ihres Seminars bis 12 Wochen vor Seminarbeginn gewähren wir einen Rabatt von 10%.

Mehrfachbucherrabatt (MB): Wenn Sie mehrere Teilnehmer Ihres Unternehmens anmelden, gewähren wir folgende Rabatte:

Für den zweiten Teilnehmer 10% Rabatt, ab dem dritten Teilnehmer 15% Rabatt.

In Kombination (FB+MB): Auch für den ersten Teilnehmer bedeutet das 10% Rabatt, ab dem zweiten Teilnehmer 15% Rabatt.

