Powertalk

„Ein hervorragender Redner kann mit einem Vortrag über das Zwiebelschälen einen vollen Saal zum Weinen bringen.“

Leider tragen immer noch zu viele Key Account Manager, Vertriebsleiter oder gar Geschäftsführer ihr eigenes Firmenimage zu Grabe, indem sie ihre Dienstleistungen hinter einer verbesserungswürdigen Redefassade verstecken. Die Fähigkeit, Reden zielgerichtet und flüssig halten zu können, entscheidet nur allzu oft über den geschäftlichen Erfolg - Sie wissen ja:

Power is nothing - without control.

Bei diesem Seminar ist Ihnen eine genaue Standortbestimmung ihrer momentanen rhetorischen Fähigkeiten möglich - überschreiten Sie Ihre Grenzen und werden Sie ein

Powertalker

Stellen Sie sich einen Vertriebsbeauftragten vor, der die freie Rede nicht beherrscht. Wie soll er eine kundenbezogene Präsentation seines Produktes oder seiner Dienstleistung halten können?

Wer die freie Rede und die gekonnte Selbst- oder Produktdarstellung nicht im Schlaf beherrscht, verschenkt geradezu seine Zeit - selbstverständlich auch die kostbare Zeit seiner Kunden und damit viel Geld. Er trägt das Firmenimage gewissermaßen zu Grabe.

Lernen Sie innerhalb von 3 Tagen „Powertalk“, sich wirkungsvoll und unvergesslich bei Ihrer Zuhörerschaft oder Ihren Kunden in Szene zu setzen. In diesem Seminar werden Sie auf viele Fallen und Tretminen hingewiesen, die zwar klein und unscheinbar wirken, sich aber zu wahren Redekillern auswirken.

Kursgebühr und Dauer:
(3 Tage) 2.350,- Euro zuzügl. gesetzl. MwSt., inklusive Verpflegung und nicht-alkoholischer Getränke.

Auszug aus dem Seminarinhalt

Grundlagen der rhetorischen Kommunikation:
- Schreiben, Lesen, Sprechen und sogar Reden können Sie lernen
- Richtige Pausen - aber wie?
- Das gewinnende Gespräch und die überzeugende Präsentation
- Unwörter, die ich in jedem Fall vermeiden werde
- „Darf ich oder nicht…“
- Ein Versprecher kommt nie allein

Gestik
- Haltungen
- Der anklagende Zeigefinger
- Die Hände

Die Redestruktur
- Redeabschnitte
- gleiche Zahlen - mit unterschiedlicher Wirkung
- Ein Text wird hereingereicht

Die Präsentation meiner Selbst und meines Unternehmens
- Wo sitzt wer?
- Die Stimme
- Der Umgang mit dem Lampenfieber
- Die Aufteilung der Inhaltsaufnahme

Die Arten der Rede
- Goldene Regeln für verschiedene Reden
- Der Kundenbesuch zu zweit
- Das Überzeugungsgespräch
- Das Manuskript
- Ein zweckmäßiges Manuskriptsystem
- Der Manuskriptaufbau