



TRAININGSAGENDA

Rhetorik, Präsentation und Überzeugung

Ziele des Seminars:

Das Hauptziel des Trainings besteht darin, die Teilnehmer in die Lage zu versetzen, im Rahmen berufsrelevanter Präsentationen zielgruppenorientiert vorzugehen, im Vortrag souverän aufzutreten und durch eine durchdachte und wirkungsvolle Vorbereitung ein hohes Maß an Überzeugungsfähigkeit zu entfalten. Um anderen Personen Inhalte vermitteln zu können, ist das Fachwissen eine notwendige Bedingung. Doch um dieses Wissen auch anschaulich darzustellen, sind Präsentationstechniken und rhetorische Fähigkeiten unabdingbar. Die zentrale Frage ist nicht, was „man“ in einer Präsentation „immer“ machen oder „unbedingt vermeiden“ sollte, sondern wie Sie Ihre Präsentation so gestalten und durchführen, dass Sie Ihre Ziele erreichen. In diesem Training können zudem reale Präsentationen vorbereitet oder bestehende Präsentationen kritisch reflektiert werden.

Inhalte des Seminars:

Inhalte nachhaltig und abwechslungsreich vermitteln

- Präsentationen effizient vorbereiten: Ziele setzen und Inhalte aufbereiten
- Vorbereitung und Struktur guter Präsentationen: Es kommt nur auf ein paar wesentliche Qualitätskriterien an
- Interaktive und interessante Gestaltung
 - Storytelling: Durch Emotionen die Inhalte im Langzeitgedächtnis verankern

Lebendig präsentieren und Medien geschickt einsetzen

- Medienvielfalt überblicken: Die richtige und gewinnbringende Anwendung und Gestaltung von Flipcharts, PowerPoint Präsentationen und Pinnwänden im Sinne Ihrer Überzeugungsziele

Rhetorik - das Geheimnis der Redekunst

- Die 6 Erfolgskriterien einer erfolgreichen Präsentation: Funktionalität, Authentizität, Logik, Präsenz, Relevanz und Verständlichkeit
- Erfolgsfaktor Kontext: Erfolg und Anschlussfähigkeit einer Präsentation
- Zuhörerfragen, Einwänden und Zwischenrufen wirkungsvoll entgegen
- Wie Sie Lampenfieber besiegen



- **Optionale Übung:** Die Teilnehmer bringen zu diesem Training eine aktuelle Präsentation mit und lernen durch das Feedback der anderen Teilnehmer und die gemeinsame, kritische Reflexion, wie Sie in der Praxis diesen Vortrag noch wirkungsvoller transportieren können.

Wirkungsvoll argumentieren

- Quellen der Kritik- und Überzeugungsfähigkeit
- So zeigen Sie Ihrem Gegenüber seinen Nutzen Ihrer Ideen auf
- Schlüsselig und prägnant argumentieren mit der Fünfsatz-Technik
- Argument für Argument - So bauen Sie eine stringente Argumentation auf
- Die eigene Argumentation „wasserdicht“ machen - Überzeugen durch Schlagfertigkeit und Dialektik

Methoden:

- Trainer-Input
- Arbeit im Plenum
- Vorbereitete Präsentationen durchführen und individuelles (Video-)Feedback zur Durchführung und Umsetzung
- Rollenspiele
- Gruppenarbeit

Dauer des Seminars:

2 Seminartage