

Patric P. Kutscher

Als Rhetorik-Trainer erfolgreich lehren und coachen

01. Ein professionelles System

zur Vermittlung rhetorischen Wissens

Stellen Sie sich vor, Sie würden über ein professionelles System verfügen, das Sie in die Lage versetzt, ein „First Class“ Rhetoriktraining zu leiten?

Ein System, das vielfach erprobt wurde und mit erstaunlichen Erfolgen eingesetzt wird.

Kurz: Ein System, das Ihnen die erfolgreiche Durchführung eines Seminars garantiert.

Die Besonderheit des Systems ist, dass in jeder Phase der Ausbildung das Erlernete auf den Prüfstand gestellt wird. So hat man die Möglichkeit das Gelernte anzuwenden und zu erproben und außerdem die Option, die gesammelten Erfahrungen und Erkenntnisse, vor dem jeweils nächsten Ausbildungstag gemeinsam mit dem Trainer, dem Coach zu analysieren.

So wird die Ausbildung zum konsequenten Lernen step by step.

02. Das Ausbildungsziel ist dabei

von Anfang an definiert

Gute Ideen, Produkte oder Dienstleistungen haben viele.

Aber nur wenige verstehen es Ihre Gedanken und Visionen in klare verständliche und begeisternde Botschaften zu setzen.

Dieses Intensiv-Training befähigt Ihre zukünftigen Seminarteilnehmer, in Vorträgen und Präsentationen vor Publikum stehen und "bestehen" zu können und dabei von sich und ihren Ideen, Konzepten und Produkten zu überzeugen.

Patric P. Kutscher

Wir vermitteln Ihnen ein Know-how aus rhetorischen, präsentatorischen und kommunikationspsychologischen Techniken. Bei uns erlernen Sie das Rüstzeug, um in beruflichen Situationen fachkompetent und authentisch aufzutreten. Insbesondere das Präsentieren unter erschwerten Bedingungen (Einwände, Angriffe) wird intensiv trainiert.

Unsere Maxime: Lieber ein „black out“ im Training als auf der beruflichen Bühne. Deshalb werden alle möglichen Situationen (Worst-Case) von der kurzfristigen Rede und Präsentation bis hin zu einem möglichen Fernseh-Statement trainiert.

03. Rhetorik-Trainer – Ausbildung, Perfektion in Rede und Auftritt

Trainings-Inhalte:

- Überwindung von Lampenfieber
- Rhetorischer Einsatz von Stimme und Sprache
- Überzeugender Einsatz der Körpersprache (Gestik, Mimik, Positur)
- Entwicklung von Sicherheit und Ausstrahlung als Seminarleiter
 - Flüssiges Vortragen
 - Logische Betonung
 - Modulation
 - Natürlichkeit
 - Pausentechnik
 - Hauptgedanken hervorheben
 - Blickkontakt
 - Mündlichkeit
- Professioneller Einsatz von Stichwortkonzepten
 - Denk- / Sprechprozess
 - Gliederung / Manuskript / Stichwortkarte
 - Moderation
- Wirkungsvolle Gliederung von Vorträgen und Präsentationen
 - Einleitung
 - Einleitungen/Katalog
 - Beweisführung
 - Schluss/Appell/Kreisschluss
- Psychologische Momente beim Lehren, Vortragen und Präsentieren
- Einsatz überzeugender Argumentationsstränge

Patric P. Kutscher

- Gekonnter Umgang mit Zwischenfragen, Einwänden und Angriffen
- Optische Rhetorik und Visuelle Argumentation
- Entwicklung einer überzeugenden Dramaturgie und Stilmittel einer Präsentation
 - Beispiele/Veranschaulichungen
 - Takt
 - Fragen gezielt einsetzen
 - Visuelle Hilfsmittel
- Präsentation von komplexen Inhalten - zuhörrgerecht und mitreißend
 - Umgang mit einer Disposition
 - Anordnung des Stoffes
 - Freies Vortragen
 - Verständlichkeit
 - Genauigkeit (Aussagen)
 - Verbindende Worte
- Professionelle Handhabung der gängigen Präsentationsmedien
 - Umgang mit dem Mikrofon
- Psychologische Anleitungen in der Interaktion mit den Teilnehmern bzw. dem Publikum
 - Interesse an den Zuhörern zeigen
 - Überzeugung zum Ausdruck bringen
- Die DOs and DONTs beim Vortragen und Präsentieren
- Vermeidung der typischen Rhetorik- und Präsentationsfehler

Trainings-Methodik:

- Individuell angepasste Ausbildung
- Systematische und sofort umsetzbare Anleitungen durch den Trainer
- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten
- Videogestützte Analysen und Feedbacks
- Training am eigenen Konzept (falls gewünscht)
- Analyse und Optimierung eigener mitgebrachter Visualisierungen (falls gewünscht)
- Training von Worst-Case-Situationen (Einwände, Angriffe)
- Abschließende Realtime-Präsentation
- Ausführliche Seminarunterlagen und Checklisten

04. Dauer

- 5 Einheiten á 2 Tage

05. Veranstaltungsort

Lindner Hotel & Spa Binshof

Binshof 1

67346 Speyer, Deutschland

Telefon: 06232-6470

Telefax: 06232-647199

Internet: www.lindner.de/binshof