



Professionell Präsentieren – souverän Verhandeln



„Nicht das Argument allein, sondern vor allem die Person überzeugt.“

Friedrich Sieburg

Thema des Seminars

Im Berufsleben gibt es oft Situationen, wo es darauf ankommt, überzeugend zu sein, Projekte, Ideen oder Arbeitsergebnisse verständlich und überzeugend darzulegen oder zu verteidigen. Dabei ist das „WIE“ ebenso wichtig, wie das „WAS“.

Kurz: Eine gute Sache muss auch gut schlüssig und dargestellt werden!

Seminarziele

In diesem Seminar lernen Sie, Gespräche, Vorträge und Präsentationen professionell zu gestalten und damit Menschen zu überzeugen. In Übungen und Gesprächssequenzen haben Sie Gelegenheit, Ihren persönlichen Kommunikationsstil zu optimieren.

Lehrinhalte

- In diesem Seminar geht es darum, „WIE“ man:
- Vorträge aufbaut
- Vorträge mitreißend und spannend macht
- glaubwürdig und überzeugend ist
- trefflich und schlüssig argumentiert
- Körpersprache anwendet und Signale versteht
- mit Einwänden umgeht
- Hilfsmittel richtig einsetzt
- aus Krisensituationen herauskommt

Methoden

Kein Schulbuchwissen sondern 100% Praxisorientierung

Die Themen werden an Beispielen aus der Praxis der Teilnehmer erarbeitet

Spaß am Lernen ist der Schlüssel zu Kreativität und Erfolg

Teilnehmer für das 2-Tages-Seminar

Leitende Angestellte

Fachkräfte

Interessenvertreter

