

Thema Rhetorik/Gesprächsführung

Zielgruppe Menschen, die ihre argumentativen Fähigkeiten verbessern und in unterschiedlichen Gesprächssituationen überzeugen wollen.

Ziel Souverän und gelassen mit Menschen und den verschiedensten Gesprächssituationen umgehen können. Dabei authentisch bleiben, eigene Ideen vermitteln, fremde Argumente hören und zu Gesprächsergebnissen kommen, die von allen Gesprächsteilnehmern getragen werden.

Situation Diskussionen, Debatten, Einzelgespräche mit Mitarbeitern, Verhandlungssituationen, kritische Gespräche.

Dauer 6 Tage, die Termine sind im Anhang aufgeführt

Inhalte

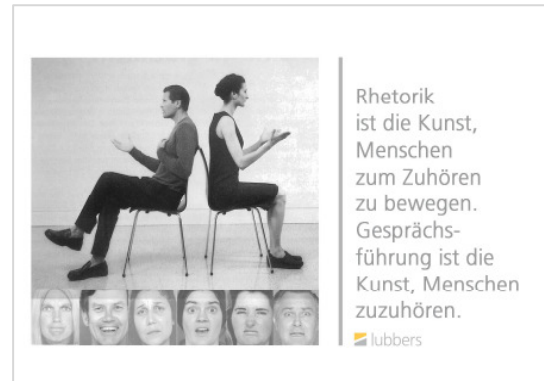
- Definieren von Gesprächszielen
- Strategien für unterschiedliche Gesprächssituationen
- Aufbau von Argumentationsketten
- Gegenargumente annehmen und in die eigene Argumentation einarbeiten
- Gelassenheit im Umgang mit kritischen Situationen gewinnen
- Videoanalyse und -feedback
- Unterschiedliche Gesprächsformen und ihre Charakteristika
- Gesprächsleitung in Gruppengesprächen
- Unterschiede zwischen Gesprächsleitung und Gesprächsführung
- Redetraining für spontane und kurze Reden
- Individuelles persönliches Feedback

Methode Wir haben das Training auf verschiedenen ineinander verwobenen Ebenen konzipiert. Auf der theoretischen Ebene befasst es sich auf Basis der angewandten Rhetorik mit den Methoden der Gesprächsführung und Gesprächsleitung, wie sie zum Handwerkszeug einer jeden Führungskraft gehören.

Mithilfe der Videoanalyse erhält jeder Teilnehmer darüber hinaus eine genaue Rückmeldung dazu, wie er seine theoretischen Kenntnisse in der Praxis tatsächlich einsetzt und mit welchen Mitteln er seine Möglichkeiten verbessern kann.

Das Training fordert die Teilnehmerinnen und Teilnehmer auf ungewöhnliche Weise. Praxis und Theorie wechseln in schneller Folge. Jeder arbeitet an Situationen, die er selbst einbringt und die möglichst praxisnah gewählt sein sollten. Insofern entscheiden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer durch eigene Beiträge ganz entscheidend über ihren Erfolg in diesem Training.

Individuelles Coaching und intensive Einzelgespräche mit den Trainern runden das Training **Auftritt ZWO** ab.



Vorbereitung Wir bitten um drei Vorarbeiten:

1. Erarbeiten eines persönlichen Lebenslaufes
2. Ausfüllen eines Selbsteinschätzungsfragebogens
3. Beschreibung von Gesprächssituationen, an denen der Teilnehmer während des Trainings mit den übrigen Teilnehmerinnen und Teilnehmern und dem Trainerteam arbeiten will.

Im Vorfeld nimmt ein Mitglied des Trainerteams mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern telefonisch Kontakt auf. Ziel dieses Vorgesprächs ist es, alle das Training betreffenden Fragen der Teilnehmer im Voraus zu klären und die individuellen Lernbedürfnisse abzufragen. So gewährleisten wir, dass wir während des Trainings spezifisch auf die Wünsche jedes Einzelnen eingehen können.

Der Rahmen des Trainings

Wie alle „lubbers-Trainings“ ist der **Auftritt ZWO** nach dem Prinzip „Lernen durch Erfahrung“ aufgebaut. Alle Trainingseinheiten sind so gestaltet, dass die Teilnehmer sowohl einen Zuwachs an Wissen als auch einen breiten Erkenntnisrahmen zur Verfügung gestellt bekommen. Deshalb sind die Teilnehmer von morgens früh bis spät abends beschäftigt. Folgender Rahmen hat sich bewährt:

Umgebung Für das Training suchen wir vorzugsweise ein eher ruhig gelegenes Seminarhotel aus.

Arbeitszeiten Das Training ist sehr arbeitsintensiv. Das heißt, es beginnt morgens vor dem Frühstück und endet mit einer Trainingseinheit, die nach dem Abendessen beginnt. Die Morgeneinheiten sind als Aktivierungseinheiten konzipiert und beinhalten im Wesentlichen Sprech-, Stimm- und Ausdrucksübungen. In den Abendeinheiten spielt jeweils das Thema des Tages eine Rolle, und der Tag wird so auf anregende Weise abgerundet.

Erreichbarkeit Während der sechs Trainingstage sind die Teilnehmerinnen und Teilnehmer telefonisch schwer erreichbar. Sinnvoll ist es, wenn sie sich keinerlei Aufgaben zum Training mitbringen, die sie „nebenbei“ noch erledigen müssen. Das Training ist so ausgefüllt, dass dafür kaum Zeit zur Verfügung steht!

Regeln Während des gesamten Trainings gelten einige einfache Spielregeln: Pünktlichkeit, Mobiltelefone im Seminarraum und der Genuss von alkoholischen Getränken sind untersagt!

Der Ablauf, Tag 1

Das Training beginnt um 11.00 Uhr mit einem Zusammentreffen der Teilnehmer im Rahmen eines Cocktailempfangs. Während des Empfangs lernen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sich gegenseitig kennen. Sie führen erste Gespräche miteinander, deren Ergebnisse am Nachmittag eine Rolle spielen.

Der Rest des ersten Tages ist als Diagnosetag angelegt. In ersten, von den Trainern angeleiteten Diskussionen, wird das Diskussionsverhalten aller Teilnehmer auf Video festgehalten und für ein späteres individuelles Feedback aufbereitet. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erarbeiten auf Basis der ersten Diagnose mit Unterstützung der Trainer ein individuelles persönliches Trainingsprogramm für dieses Training. Ferner legen die Trainer die Methoden offen, auf denen das Training aufgebaut ist, beantworten erste Fragen zu unterschiedlichen Gesprächssituationen und deren Charakteristika.

Der Ablauf, Tag 2

Der Vormittag des zweiten Tages dient einestheils der Aufarbeitung der Diagnose des ersten Tages. Die erste Videoanalyse soll das Diskussionsverhalten der Teilnehmer zeigen und bietet die Möglichkeit, Parallelen zum Berufsleben zu ziehen. Anhand von Videosegmenten verdeutlichen die Trainer generelle und individuelle Verbesserungspotenziale und reichern sie mit ersten theoretischen Hinweisen an.

Der zweite, kleinere Teil des Vormittags ist der Theorie gewidmet. Am Nachmittag wartet dann eine neue praktische Aufgabe auf die Teilnehmer, die sie in Kleingruppen, unterstützt von einem Mitglied des Trainerteams, lösen.

Der Ablauf, Tag 3

Hauptfokus des dritten Tages ist die Stärkung der Fähigkeit, in größeren Gruppen zielorientiert zu diskutieren, den eigenen Beitrag wirkungsvoll einzubringen, Gesprächsergebnisse zusammenzufassen und Diskussionen auch dann souverän zu führen, wenn ein formaler Gesprächsführer die offizielle Leitung hat.

Zweites wichtiges Thema am dritten Tag ist das Umgehen mit „unsachgemäßen“ Beiträgen und Angriffen sowie das dialektische Durchargumentieren von eigenen Gesprächsbeiträgen.

Der Ablauf, Tag 4

Lag am dritten Tag der Fokus auf Diskussionen in Gruppen, ist der vierte Tag dem Einzelgespräch oder dem Gespräch im kleinen Kreis gewidmet. Theoretische Grundlage ist die Frage nach dem: „Was will ich, was will mein Gesprächspartner, und was ist das gemeinsame höhere Ziel, auf das wir uns auch dann verständigen können, wenn es scheinbar keine Verständigungsmöglichkeit gibt?“

Wie auch an Tag 3 bringen die Teilnehmer eigene Gesprächssituationen ein, beschreiben Situation und Charakter der Protagonisten und üben neue Verhaltensmuster ein.

Der Ablauf, Tag 5

An Tag fünf hat jeder Teilnehmer noch einmal die Möglichkeit, mithilfe der übrigen Teilnehmer und des Trainerteams individuell zu trainieren und sich ein umfassendes Feedback von allen Trainern sowie den Teilnehmerinnen und Teilnehmern einzuholen.

Der Ablauf, Tag 6

Der letzte Tag ist dem Transfer der gelernten und erarbeiteten neuen Fähigkeiten in den beruflichen Alltag vorbehalten. Gemeinsam wird besprochen, wie die Ergebnisse des Trainings durch ein Teilnehmer/Trainer-Netzwerk nachhaltig gestaltet werden können.

Ferner ist Zeit, alle noch offenen Fragen zu beantworten und offene individuelle Feedbacks einzuholen.

Zum Ende des Trainings erläutern die Trainer das System des Trainings, welche Aufgaben weshalb wann gestellt worden sind und was die Teilnehmer daraus lernen konnten.

Nachhaltigkeit und Transfer

Wir bieten allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern die Möglichkeit, im Anschluss an das Training mit unseren Trainern in direktem Kontakt zu bleiben. So können aufkommende Fragen oder Ergänzungen unmittelbar mit den Trainern besprochen werden. Die Art und Weise dieses Kontakts (z. B. E-Mail, Telefoncoaching) wird zwischen den Teilnehmern und den Trainern direkt vereinbart.

Viele „Ehemalige“ haben uns immer wieder nach einem Refresher-Kurs gefragt. Wir planen auf Basis des Rhetoriktrainings **Auftritt** Nachhaltigkeits-Wochenenden, um unseren Teilnehmern eine Gelegenheit zu bieten, auf Basis des Erarbeiteten weiterzumachen. Ferner bietet die Auftrittreihe eine gute Möglichkeit, an vertiefenden Fähigkeiten zu arbeiten. Während es im **Auftritt** darum geht, die eigenen Fähigkeiten als Redner zu verbessern, befasst sich **Auftritt DREI** mit dem fairen Umgang mit Konflikten; das Training **Auftritt VIER** ist ein vertiefendes Gesprächsleitungs- und Moderationstraining.

Zudem haben wir vor Jahren unser Assistentenprinzip eingeführt. Das bedeutet, dass wir besonders interessierten ehemaligen Teilnehmerinnen und Teilnehmern eine zusätzliche Lern- und Fortbildungsmöglichkeit bieten, indem sie im Rahmen unserer offenen Trainings die Rolle eines Assistenten übernehmen können. Assistenten lernen die Hintergründe der Trainings kennen, verarbeiten aus einer anderen Perspektive noch einmal den Stoff, können sich uneingeschränkt mit den Trainern auch bei persönlichen Fragestellungen austauschen und beteiligen sich unter Anleitung eines Trainers am Feedbackprozess mit den Teilnehmern.

Trainer	Bernd-Wolfgang und Angelika Lubbers (abhängig von der Gruppenstärke insgesamt zwei bis vier Trainer)
Termine	21.04. - 26.04.2009 Auftritt ZWO 2009/1 24.11. - 29.11.2009 Auftritt ZWO 2009/2
Kosten	2.490 € zuzüglich MwSt. Die Kosten für die Tagungspauschale des Hotels sind im Preis nicht enthalten. Die maximale Teilnehmerzahl ist auf 12 begrenzt.
Internet	http://www.lubbers.de/auftritt_zwo.html

Ihre Ansprechpartner in unserm Unternehmen

Astrid Hofemann	+49 (0)2224 9898 410	astrid.hofemann@lubbers.de
Angelika Reusch	+49 (0)2224 9898 416	angelika.reusch@lubbers.de
Angelika Lubbers	+49 (0)2224 9898 411	angelika.lubbers@lubbers.de

lubbers GmbH
Siebengebirgsstraße 2b
53572 Unkel am Rhein
T: +49 2224 98984-0
F: +49 2224 98984-20
kontakt@lubbers.de
www.lubbers.de

Stand: August 2008