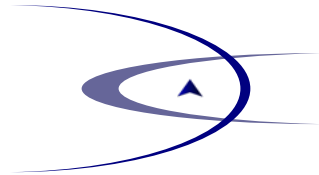


# Rhetorik Intensiv Kompetenztraining - RIK®

## Inhouse



ASSIST.pro Deutschland

### KONTEXT

Fachliches Wissen geht nicht immer zusammen mit der Fähigkeit, Produkte oder Dienstleistungen nach aussen sichtbar zu machen. Erfolgreiche Verhandlungen, Präsentationen und gute Verkaufsgespräche sind im Wesentlichen geprägt durch Ihr persönliches Auftreten, Ihre rhetorischen und kommunikativen Fähigkeiten und die dadurch erzielten Resultate. Neben der richtigen Auswahl der Medien erfordert es Selbstvertrauen und Überzeugungskraft, Ihre eigenen und die Leistungen Ihres Unternehmens erfolgreich zu präsentieren.

### IHR NUTZEN

In diesem Kompetenztraining entwickeln und vertiefen Sie Ihre rhetorischen Fähigkeiten. Sie erarbeiten in konsequent praxisorientierten Simulationen professionelle Gesprächs-, Präsentations- und Verhandlungstechniken und üben die Feinheiten der Rhetorik und Kinesik. Damit intensivieren Sie Ihren Sprachstil und trainieren systematisch und realistisch alle denkbaren Gesprächs- und Verhandlungssituationen. Ausprobieren, sich selbst erleben - Sie erhalten in diesem Training Zeit und Raum, Ihre Kompetenz und Erfahrung zu entwickeln und auszubauen.

### ZIELGRUPPE

- Key - Account - Manager, für die Verkauf und Präsentation Teil Ihrer täglichen Aufgaben sind und die Ihre Präsenz reflektieren wollen,
- Stabsfunktionen des Innen- und Aussendienstes,
- Mitarbeiter im Vertrieb, die vor internem und externem Publikum erfolgreich und wirksam präsentieren und überzeugen wollen,
- Einsteiger, Potenzialträger und Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aller Vertriebsbereiche.

### INHALTE

#### Die Grundlagen der Kommunikation

- Kommunikation: Regeln des Gesprächs, der Präsentation, der Diskussion
- Die verschiedenen Kommunikationsmöglichkeiten und -ebenen
- Wirkung erzielen: Sprache und Körpersprache – Haltung und Blickkontakt
- Kommunikationsstörungen frühzeitig erkennen
- Zuhören können - nicht ganz einfach

#### Kommunikationsmittel Körpersprache und die persönliche Ausdrucksfähigkeit

- Elemente der Körpersprache: Ihr erfolgreicher und überzeugender Einsatz
- Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung
- Aussagen und Übungen
- Raum und Wirkung: Distanzzonen
- Praktische Übungen zur Erweiterung Ihres Wortschatzes

#### Methoden der Gesprächssteuerung

- Sprache als Schlüssel zum Erfolg: Sprachliche Instrumente
- Gezielt fragen und geduldig und genau zuhören – eine Kunst
- Einwände - reagieren Sie gekonnt und überzeugend
- Humor als konfliktlösendes Element
- Feedback

## Die Argumentation

- Wer nicht reden kann.... Rhetorik und Methoden der Dialektik
- Start und Zielorientierung – Von der Vorbereitung zum sicheren Abschluss
- Entwickeln Sie Vertrauen und Glaubwürdigkeit
- Elemente der überzeugungskräftigen Argumentation
- Souverän – auch bei Einwänden und in kritischen Situationen
- Welche Fehler nicht verziehen werden

## Verhandeln – eine Frage der persönlichen Einstellung

- Die Einstellung zum Verhandlungsgegenstand, sich selbst und dem Gesprächspartner
- Vom Umgang mit inneren Bildern und Denkmustern
- Innere Barrieren erkennen und überwinden
- Konflikte verstehen – wie Sie das Konfliktgeschehen beeinflussen
- Kompromiss oder Konsens

## Die erfolgreiche Verhandlung - entscheidende Voraussetzungen

- Mentale Voraussetzungen für die Verhandlungsführung
- Übereinstimmung von Auftritt und Aussage
- Verhandlungspsychologie in der Praxis
- Verhandlungstaktiken und Verhandlungsstrategien
- Die Vorbereitung – äussere Voraussetzungen, Eröffnung - Ablauf - Ausstieg, Ergebnissicherung

## Kommunikation und Beziehungsmanagement

- Der Kunde im Mittelpunkt – Service wirksam gestalten
- Erkennen Sie Ihr eigenes Kommunikationsmuster
- Die Kompetenz des Schweigens und Zuhörens
- Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung auf allen Ebenen
- Überzeugen ist wichtiger als Recht haben
- Der Körper spricht immer - Körpersprache = Gestik, Mimik, Haltung
- Das Beziehungsmanagement erfolgreich gestalten

## Widerstände überwinden und Partner bleiben

- Der kreative Umgang mit Konflikten
- Einwände, Bedenken, offene und verdeckte Widerstände
- Verhandeln nach der Harvard – Methode

## METHODIK

Die Vermittlung der Inhalte erfolgt in Einzel- und Gruppenarbeit, strikt praxisorientiert durch Simulation von Gesprächs- Präsentations- und Verhandlungssituationen aus der täglichen Arbeit. Dazu werden Fallstudien und Video – Simulation herangezogen. Es erfolgt ein direktes Gruppen- und Einzel - Feedback durch den Trainer. Weitere Techniken: Visualisierungen, Reflexion, systemischer Diagnose und Analyse, Übung mentaler Techniken.

## SEMINARLEITER

Bodo R. Pilz

