

Rudolf Obrecht Trainings

für den direkten Weg zum Erfolg


Rudolf Obrecht®
Training Coaching Consulting

Konzept

Während des zweitägigen Intervall-Trainings präsentieren die Teilnehmenden ihre Praxisfälle. Unterschiedliche Situationen werden simuliert und geübt. Mithilfe von Videoanalysen können alle Teilnehmenden ihre Wirkung überprüfen. Stärken und Schwächen werden analysiert und entsprechende Schritte zur Optimierung eingeleitet.

Kernthemen

- Reden & Präsentieren
- Rhetorik
- Verbale und nonverbale Wirkung
- Moderationstechniken
- Umgang mit unterschiedlichen Medien
- Do's & Don'ts

Methodik

- Präsentation von Praxisfällen
- Videoanalyse & umfassendes Feedback
- Simulation schwieriger Situationen

Ziele

Jeder Teilnehmende soll am Schluss in der Lage sein:

- Präsentationen erfolgreich zu beginnen und zu beenden
- Optimale Wirkung bei den Zuhörenden zu erreichen
- Seine Stärken bewusst einzusetzen
- Visualisierungstechniken richtig anzuwenden
- Diskussionen erfolgreich zu leiten
- Richtig mit Fragen, Bemerkungen und Kritik umzugehen

Unsere Dienstleistungen auf einen Blick

- Führungstrainings
- Change Management
- Projektmanagement
- Verkaufstrainings
- Kommunikationstrainings
- Rhetorik- und Präsentationstrainings
- Teamtrainings
- Persönlichkeitstrainings

- Diagnostiktools in der Persönlichkeitsentwicklung
- Einzel- und Teamcoachings

- Ausbildungsconsulting
- Outsourcing von Ausbildung

- Mitarbeiterbefragungen
- 360° Feedbacks
- Testkäufe (Mystery Shopping)
- Kundenbefragungen


Rudolf Obrecht®
Training Coaching Consulting

Schweiz: Rudolf Obrecht AG
Dorfgrasse 9, CH-4710 Balsthal
Tel. +41 (0)62 391 25 25, Fax +41 (0)62 391 24 74

Deutschland: Rudolf Obrecht Training
Mainzer Landstrasse 27-31, D-60329 Frankfurt
Tel. +49 (0)69 4908 44 24, Fax +49 (0)69 4908 44 23
info@rudolfobrecht.com, www.rudolfobrecht.com

Reden & Präsentieren

Mit Training zu Spitzenleistungen

Praxisworkshop und Training

«Träume nicht dein Leben, sondern lebe deinen Traum.»

«I have a dream»



Dr. Martin Luther King Jr.

Rede zum Marsch auf Washington am 28. August 1963

vor 250.000 Menschen am Lincoln Memorial

Reden & Präsentieren

Praxisworkshop und Training

«Zuerst sage ich über was ich sprechen werde, dann spreche ich darüber. Zum Schluss erzähle ich den Leuten, von was ich gesprochen habe.»

Zitat: Dr. Martin Luther King jr.

Unter Rhetorik (-Redekunst) verstand die Antike die Kunst der freien und öffentlichen Rede. Heute wird unter Rhetorik Theorie und Praxis der Rede und des Gesprächs verstanden.

In unserem praxisorientierten Rhetoriktraining wollen wir vor allem üben. Dabei steht das Erkennen der Bedürfnisse der Zuhörer und die entsprechende Ausrichtung unsere Rede auf diese Bedürfnisse.

Einne gute Rede verlangt, dass wir das Publikum adressieren und das, was wir vermitteln wollen, konsequent darauf ausrichten. Unsere Inhalte benötigen ein Transportmittel, damit sie den Weg ins Bewusstsein unseres Publikums finden. Unsere verbale und nonverbale Sprache ist dieses Transportmittel.

Genau darum geht es in diesem Training. Die Rede soll keine Selbstinszenierung sein. Wir trainieren die Aufmerksamkeit des Publikums auf die Inhalte zu lenken und die Zuhörer im Herzen zu berühren.

Dabei geht es auch um den Einsatz und Umgang mit modernen Präsentationsmedien. Welches sind die Vor- und Nachteile der einzelnen Präsentationshilfsmittel? Was setzen wir zu welchem Zeitpunkt ein?

Unsere Sprache ist unser verbaler Fingerabdruck. Ein guter zur Situation passender Sprachstil zeigt von Respekt unseren Zuhörern gegenüber. Der Sprachstil wird durch unsere Persönlichkeit beeinflusst. Wir lernen den besseren Umgang mit uns selbst. Welche persönliche Wirkung haben wir auf andere Menschen? Wo liegen unsere Stärken? Wo sind noch Steigerungspotentiale? Wie gehen wir mit Nervosität um? Wie reagieren wir auf Störungen und Angriffe?

Dieses Training ist für Menschen geeignet, die erfolgreich Präsentieren wollen und dabei ihren Rede- und Präsentationsstil gezielt verbessern möchten.