Wirksame Rhetorik

Kundenorientiert argumentieren, schlagfertig reagieren, Inhalte überzeugend transportieren

Beginn:
11.05.2027 - 08:45 Uhr
Ende:
12.05.2027 - 16:45 Uhr
Dauer:
2,0 Tage

Ostfildern

Veranstaltungsnr.: **32615.00.035**

Leitung

Dipl.-Kfm. Ralf Koschinski
Vertriebsmeister

Präsenz
EUR 1.190,00
(MwSt.-frei)
Mitgliederpreis
EUR 1.071,00
(MwSt.-frei)

BESCHREIBUNG





Gerade in technisch geprägten Branchen nützt selbst die beste Idee nichts, wenn man sie nicht im richtigen Moment in Worte kleiden und somit überzeugend ausdrücken und empfängerorientiert transportieren kann. Die „Verkaufs-Rhetorik“ lehrt die Kunst der Überzeugung, der wirkungsvollen Selbstbehauptung, des sicheren Auftretens und des sich verbindlichen Durchsetzens mit und durch das gesprochene Wort.

Ziel der Weiterbildung
Das videounterstützte „Erlebnisseminar“ führt Sie hinzu:
- authentisch wirkungsstarkem Auftreten
- ergebnisorientierter verbaler und nonverbaler Kommunikation
- verbesserter Ausdrucksfähigkeit mittels der Kraft Ihrer Sprache
- sicherem Spontanreaktionsvermögen bei Einwandbehandlungen

Sie gewinnen für Ihre Situationen und Ziele praktische Anwendungshilfen zur Steigerung der Überzeugungskraft und Ihres Durchsetzungsvermögens.

Methodik
- Workshop-Coaching mit videounterstütztem „Erlebnis-Training"

• Rollenübungen unter praxisnahen Bedingungen
• Fälle und Themen aus den Gesprächszielen der Teilnehmer
• Checklisten für einfachen Transfer der Erkenntnisse in den Beruf

PROGRAMM

Dienstag, 11. und Mittwoch, 12. Mai 2027
8:45 bis 12:00 und 13:30 bis 16:45 Uhr

Psychologische Grundlagen professioneller Rhetorik im Wechselspiel von Aktion und Reaktion zwischen Sender und Empfänger

Standortbestimmung
•Wie sehen mich die Anderen? Wie sehe ich mich selbst?
• Wege zum objektiven Selbstbild als Voraussetzung zur wirkungsvollen Überzeugungskraft
• Optionen zur Verbesserung der Rhetorik
• sprachliches Sprechverhalten, Stimme, Modulation, Artikulation, Sprechdynamik

Unsicherheit, Lampenfieber, Nervosität
• Wo liegen die Ursachen?
• Was lässt sich sofort dagegen tun?
• 7 Tipps zum Angst-/Stressabbau

Sprechbewusstsein
• Wie nutzen Sie Ihre Stimme und Sprache durch treffsichere Wortwahl geschickt als Ausdrucks- und Beeinflussungsmittel?

Körpersprache
• Wie finde ich meine individuell passende Körpersprache?
• Wie setze ich sie gleichzeitig authentisch und wirkungsstark ein?

Zuhörerbeziehung
• Wie erwecken Sie beim Zuhörer Aufmerksamkeit?
• Wie löst man den Prozess gezielter Neugier aus und pflanzt „Vergiss-mein-nicht“?

Verkaufs- und Einwand-Techniken
• Wie funktioniert erfolgreiches "Verkaufen ohne zu verkaufen"?
• Wie macht man es, Einwände zu beantworten statt zu widerlegen – oder auch umgekehrt?

Schlagfertigkeit
• Wie lässt sich die Fähigkeit des Sprechdenkens und der situativen Spontanreaktion aktivieren und schlagfertig nutzen?
• Welche Möglichkeiten bietet mir KI bei meiner Entwicklung?

TEILNEHMER:INNENKREIS

Technische und kaufmännische Fach- und Führungskräfte, Projektverantwortliche,

die intern und extern Ideen, Absichten und Ergebnisse anderen Personengruppen „verkaufen“ wollen/müssen.
Mitarbeiter/-innen aus Industrie, Handel, sozialen Einrichtungen, Ingenieur- und Architekturbüros sowie Berater und Selbstständige.

REFERENT:INNEN

Dipl.-Kfm. Ralf Koschinski
Vertriebsmeister

Dipl.-Kfm. Ralf Koschinski begeistert Führungskräfte und Mitarbeiter als Mastertrainer für Führung und Vertrieb. Er ist Fachbuchautor im Bereich Kommunikation sowie zertifizierter Management- & Business-Coach. Für die bedeutenden Erfolge seiner Entwicklungsprogramme ist Ralf Koschinski mehrfach ausgezeichnet worden. Überzeugende Kommunikation und Rhetorik für die berufliche Praxis spiegeln eine Leidenschaft. Als ehemaliger Manager und Vertriebsleiter gibt er heute seine Erfahrungen an Fach- und Führungskräfte weiter. So können sie schon nach kürzester Zeit neue Erkenntnisse und erleichternde Methoden in den Arbeitsalltag integrieren. Ralf Koschinski investiert regelmäßig in seine eigene Weiterbildung, um weiterhin meisterhafte Leistungen als Dozent zu erbringen.

VERANSTALTUNGSORT UND HOTEL

Technische Akademie Esslingen
An der Akademie 5
73760 Ostfildern



Anfahrt
Die TAE befindet sich im Südwesten Deutschlands im Bundesland Baden-Württemberg – in unmittelbarer Nähe zur Landeshauptstadt Stuttgart. Unser Schulungszentrum verfügt über eine hervorragende Anbindung und ist mit allen Verkehrsmitteln gut und schnell zu erreichen.

Hotelübernachtung benötigt?

Über den nachfolgenden Link finden Sie nahegelegene Hotels in direkter Umgebung zu TAE-Konditionen:

Hotelbuchung

GEBÜHREN UND FÖRDERMÖGLICHKEITEN

Die Teilnahme beinhaltet Verpflegung sowie ausführliche Unterlagen.

Preis:
Die Teilnahmegebühr beträgt:
1.190,00 € (MwSt.-frei)

Fördermöglichkeiten:
Für den aktuellen Veranstaltungstermin steht Ihnen die ESF-Fachkursförderung leider nicht zur Verfügung.

Für alle weiteren Termine erkundigen Sie sich bitte vorab bei unserer Anmeldung.

Andere Bundesland-spezifische Fördermöglichkeiten finden Sie hier.

Inhouse Durchführung:
Sie möchten diese Veranstaltung firmenintern bei Ihnen vor Ort durchführen? Dann fragen Sie jetzt ein individuelles Inhouse-Training an.

IMMER TOP!

Unser Qualitätsversprechen



Seit über 65 Jahren gehört die Technische Akademie Esslingen (TAE) mit Sitz in Ostfildern – nahe der Landeshauptstadt Stuttgart – zu Deutschlands größten Weiterbildungs-Anbietern für berufliche und berufsvorbereitende Qualifizierung im technischen Umfeld. Unser Ziel ist Ihr Erfolg. Egal ob Seminar, Zertifikatslehrgang oder Fachtagung, unsere Veranstaltungen sind stets abgestimmt auf die Bedürfnisse von Ingenieuren sowie Fach- und Führungskräften aus technisch geprägten Unternehmen. Dabei können Sie sich stets zu 100 Prozent auf die Qualität unserer Angebote verlassen. Warum das so ist?