

11 | Souveräne Rhetorik und sicheres Auftreten in Stresssituationen

- Intensivseminar zur Optimierung einer überzeugenden und selbstsicheren Durchsetzungsfähigkeit -

Zielgruppe:

Aufbauseminar für Führungskräfte und Mitarbeiter aller Branchen, die besonders in schwierigen Gesprächs- und Präsentationssituationen bzw. in der Rolle der Gesprächsleitung selbstsicherer, flexibler und schlagfertiger reagieren sowie durch Souveränität und professionelle Rhetorik überzeugen möchten.

**Aktuell als Business-Coaching-Seminar mit 2 bis maximal 6 TeilnehmerInnen.
Mit Transfer-Coaching!**

Inhalte:

- Persönliche Standortbestimmung | Typologie: Wie verhalte ich mich in schwierigen Gesprächssituationen sowie bei Angriffen und Kritik?
- Die Wechselwirkung von Persönlichkeit, Stresssituationen und Rhetorik
- Bestimmung des eigenen Reaktionsmusters und typischen Verhaltens des Gegenübers in schwierigen Situationen anhand der Typologie: Rationalisieren, anklagen, ablenken und beschwichtigen
- Im persönlichen Mindset und rhetorisch in eine souveräne, professionelle Balance kommen: Optimierung der Typisierungen als elegante Strategien im Umgang mit Angriffen und Kritik
- Wege zur Gelassenheit und „Tempel der Souveränität“ als Emotionsmanagement und mentale Stärkungen des persönlichen Mindsets
- Praktischer Einsatz souveräner Durchsetzungsstrategien: Zurückführung auf die Sach- und Zielebene, Grenzen ziehen, Übergehen, Verschieben und humorvolle Provokationen
- Wirkungsfaktoren Körpersprache, Stimme und Sprache optimieren: Selbstsicherheit verstärken und klar, verständlich sowie positiv formulieren
- Rhetorisch minimale Interventionen mit maximaler Wirkung gezielt einsetzen
- Techniken zur Abwehr von und konstruktiver Umgang mit Manipulationen, rhetorischen Fallen, Einwänden und destruktiven Gesprächsblockaden („Killer-Phrasen“)
- Bei offenen Angriffen erfolgreich bestehen: Aktive Gesprächssteuerung und konstruktive sowie deeskalierende Strategien anwenden
- Vertrauen in die eigene Wirksamkeit erhöhen und kompetente (Gesprächs-) Führung durch „Macht der Persönlichkeit“ gewinnen
- Persönliche Schlagfertigkeit und Durchsetzungsfähigkeit optimieren: Was tun, wenn alle Versuche einer konstruktiven und kooperativen Intervention ins Leere laufen?
- Abstand gewinnen durch konsequentes Emotionsmanagement: Abbau von Stress und Druck sowie Aufregung und Unsicherheiten



Methoden:

Interaktives Praxis-Seminar im Workshop-Format, gezielte Theorie-Inputs, Selbstreflexion, Partnerübungen, Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussion / moderierter Erfahrungsaustausch im Plenum, Fall-Coaching mit individuellem Feedback durch die Gruppe und den Trainer (nach Absprache auch mit Video-Analyse), ausführliches Begleitmaterial (inklusive rhetorischen Formulierungshilfen), weiteren Transferhilfen für den Praxisalltag.

Visualisierung des Seminarprozesses inklusive Fotoprotokoll zur Nachbereitung
Transfer-Coaching | Monitoring zur Umsetzungsberatung /-unterstützung

Leitung:

Petra Funke - Dipl.-Wirtschaftspädagogin, Geschäftsführende Inhaberin von DialogArt
Trainerin, Coach, Moderatorin & Beraterin im Team von DialogArt, langjährige Erfahrungen als Coach, Managementtrainerin, Moderatorin und Beraterin für Veränderungsprozesse im Bereich Personal- und Organisationsentwicklung - u.a. spezialisiert auf den Bereich Führungskompetenz und Führungskräfte-Entwicklung, Teamtraining, Kommunikation | Rhetorik, Konfliktmanagement, Beschwerdemanagement, Selbst- und Stressmanagement, Methodenkompetenz, Train the Trainer sowie Team- und Organisationsentwicklung



Ort: Seminarraum DialogArt, Planckstr. 7a, 22765 Hamburg-Ottensen (Nähe DB-Bahnhof Altona)

Termine 2023: 02.- 03.02.2023 | 08.- 09.05.2023
14.- 15.09.2023 | 27.- 28.11.2023
1. und 2. Tag: jeweils von 09:30 - 17.30 Uhr

Investition: 830 € pro Person | **EARLY BIRD** (bis 12 Wochen vor Start) mit 10 % Frühbucher-Rabatt 747 € - zzgl. MwSt.
(inkl. Tagungspauschale: Kursunterlagen, Mittagessen und Kaffeepausen)

Mehrbucher-Rabatt: Für den zweiten Teilnehmer 10 % Rabatt (788,50 € pro Person zzgl. MwSt.)

Ab dem dritten Teilnehmer 15 % Rabatt (760,83 € pro Person zzgl. MwSt.)

In Kombination (Early-Bird + Mehrbucher-Rabatt):

Für zwei Teilnehmer je 10 % Rabatt, für den zweiten Teilnehmer + 5 % (728,33 € pro Person zzgl. MwSt.)

Für drei Teilnehmer je 10 % Rabatt, für den zweiten Teilnehmer + 5 %, für den dritten Teilnehmer + 10 % (709,65 € pro Person zzgl. MwSt.) | Weitere Rabatte auf Anfrage!

Ihr PLUS: **Durchführungsgarantie** ab 2 TeilnehmerInnen und mit maximal 6 TeilnehmerInnen

Transfer-Coaching | Monitoring zur Umsetzungsberatung /-unterstützung:

Vorbereitung des Transfers | Monitoring mit strukturiertem Vorbereitungsbogen (vorab per E-Mail) und anschließend Online-Coaching-Termin (ca. 1 – 1,5 Std)

Der Online-Termin wird ca. 6-8 Wochen nach der Veranstaltung durchgeführt und wird mit der Gruppe individuell vereinbart!

Anmeldungen ohne Risiko und Stornokosten für Sie:

Falls es – wider Erwarten – zu einer weiteren Corona-Welle oder sonstigen Unwägbarkeiten für die Semindurchführung kommen sollte, werden wir uns umgehend mit Ihnen in Verbindung setzen.

Falls wir keine andere Möglichkeit der Umbuchung zu einem alternativen Termin finden, können Sie natürlich kostenfrei von Ihrer Buchung zurücktreten. **Versprochen!**

Zusätzlich werden wir Sie vor dem jeweiligen Seminarbeginn noch einmal über die dann aktuell geltenden Corona-Schutz- und Sicherheitsmaßnahmen informieren.

Hiermit melde ich verbindlich zur Teilnahme an:

Seminar **11 | Souveräne Rhetorik und sicheres Auftreten in Stresssituationen**

Termin | Ort _____

Name, Vorname _____
(falls abweichend von der Kontaktanschrift)

Kontakt- | Rechnungsanschrift:

Frau/Herr _____

Name, Vorname _____

Firma _____

Abteilung _____

Straße _____

PLZ Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Datum Unterschrift _____

Sonderkonditionen: _____

Geschäftsbedingungen

Bitte beachten Sie, dass mit Ihrer Anmeldung ein Vertrag zustande kommt. Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Anmeldebestätigung / Rechnung. Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit, einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Anderenfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei **Absage** bis 8 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 8 bis 4 Wochen vorher 20%, 4 bis 2 Wochen vorher 40%, weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn 80% der Seminarkosten. Bei **Umbuchung** bis 4 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 4 bis 2 Wochen vorher Umbuchungskosten (50 € netto bei eintägigen, 100 € netto bei mehrtägigen Veranstaltungen), weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn 40% der Seminarkosten.

In Ausnahmefällen (z.B. Krankheit) behalten wir uns vor, das Seminar nicht mit dem genannten Trainer, sondern einem Ersatztrainer aus unserem Team durchzuführen. Ebenso kann es in Einzelfällen dazu kommen, dass die Veranstaltung an einem anderen Ort bzw. in einem anderen Hotel durchgeführt wird.

Ein Termin findet statt, wenn die Mindestteilnehmerzahl erreicht ist. Zusätzlich bieten wir Ihnen eine **DURCHFÜHRUNGSGARANTIE** ab 3 angemeldeten Teilnehmern. Wir übernehmen keine Haftung, falls eine Veranstaltung z.B. wegen zu geringer Teilnehmerzahl abgesagt werden muss. Selbstverständlich werden dann bereits gezahlte Beträge in voller Höhe erstattet. Weitere Ansprüche an den Veranstalter sind ausgeschlossen. Bei Überschreiten der maximalen Teilnehmerzahl (in der Regel 6-8) kann der Veranstalter einen Ausweichtermin anbieten, es kann daraus allerdings kein Anspruch abgeleitet werden. Vom Veranstalter wird auch keine Haftung für Schäden übernommen, die durch Dritte verursacht werden.

Die Seminarpreise verstehen sich exkl. MwSt. sowie der Anreise- und Übernachtungskosten. Für den Fall, dass Sie eine Übernachtung im Hotel benötigen, sind die Hotelkosten direkt vor Ort zu zahlen. Bei der Suche und Auswahl eines passenden Hotels sind wir gern behilflich.

Sonderkonditionen:

Frühbucherrabatt (FB): Bei Buchung Ihres Seminars bis 12 Wochen vor Seminarbeginn gewähren wir einen Rabatt von 10%.

Mehrfachbucherrabatt (MB): Wenn Sie mehrere Teilnehmer Ihres Unternehmens anmelden, gewähren wir folgende Rabatte:

Für den zweiten Teilnehmer 10% Rabatt, ab dem dritten Teilnehmer 15% Rabatt.

In Kombination (FB+MB): Auch für den ersten Teilnehmer bedeutet das 10% Rabatt, ab dem zweiten Teilnehmer 15% Rabatt.

