

*So macht
Präsentieren Spaß!*

Rhetorik und Körpersprache

Freier reden – Mit Freude sprechen –
Andere überzeugen

- ◆ Redevorbereitung
- ◆ Durch Persönlichkeit gewinnen
- ◆ Lampenfieber in Konzentration umwandeln
- ◆ Ruhig und anschaulich präsentieren
- ◆ Was ist „richtige“ Körpersprache?
- ◆ Tonfall, Gestik, Mimik: Damit punkten Sie garantiert
- ◆ Überzeugen Sie durch Ihr authentisches Erscheinungsbild
- ◆ Praktische Übungen, neue Aspekte



Peter F. Prochazka-
Wegenstein

*„Die größte Macht hat das
richtige Wort zur richtigen Zeit.“*
Mark Twain

Ihr Nutzen

Wer redet, will sich mitteilen, möchte etwas fragen, etwas erklären etc.

Wer nicht redet, teilt sich trotzdem mit:

„Man kann nicht nicht kommunizieren“,
Paul Watzlawick.

Mimik, Gestik und Körperhaltung drücken, mindestens ebenso wie Worte, Stimmungen und Empfindungen aus. Zu guter Letzt: Reden und Präsentieren macht Spaß.

In diesem Seminar können Sie sich rhetorisch optimieren und festigen.

- ◆ Fundierte Grundlagen zur Rhetorik
- ◆ Die Hauptsäulen der sorgfältigen Redevorbereitung
- ◆ Wie Sie nonverbales Verhalten, also die Körpersprache, bewusst steuern
- ◆ Sorgfältige Vorbereitung (Analyse des Zielpublikums, Einstieg & Schluss) ist die Basis
- ◆ Der erste Eindruck, der erste und der letzte Satz, Mimik, Gestik, Blickkontakt
- ◆ Überzeugen statt überreden
- ◆ Techniken zum Abbau von Lampenfieber und Redeangst

Seminarinhalt

Theorien und Grundlagen der Rhetorik

- ◆ Sicherheit in der Redetechnik
- ◆ Der rhetorische Stil
 - Klarheit: „Simple but not stupid“
 - Anschaulichkeit: Die Vorstellungswelt der Zuhörer erreichen
 - Eindringlichkeit: Das Bewusstsein und die Gefühle ansprechen
 - Spannung: Aufmerksamkeit und Mitgehen des Publikums fördern
 - Sicherheit: Die eigene Überzeugung vermitteln
- ◆ Die Fünf-Satz-Methode nach Erich von Drach

Redevorbereitung

- ◆ Von der Idee zum Manuskript
- ◆ Wie viel Zeit muss man für die Vorbereitung einplanen?
- ◆ Welches Ziel hat meine Rede/mein Vortrag?
- ◆ Zuhöreranalyse
 - Wer sind meine Zuhörer?
 - Kommen sie freiwillig?
 - Was erwarten sie?
 - Welchen fachlichen Hintergrund besitzen sie?

- ◆ Der Einstieg – wecken Sie das Interesse Ihrer Zuhörer
 - „You never get a second chance for a good first impression“
 - Wie Sie das rhetorische Fettnäpfchen vermeiden
- ◆ Der gelungene Schluss – der letzte Eindruck bleibt
- ◆ Was zeichnet eine gute Rede aus?

Ihr Auftritt

- ◆ Die Persönlichkeit als Erfolgsfaktor
- ◆ Authentizität: in der Präsentation „bei sich“ bleiben
- ◆ Umgang mit Lampenfieber und Redeangst
- ◆ Wie viel Technik ist hilfreich?
- ◆ Wie kann man die Aufmerksamkeit der Zuhörer gewinnen und behalten?
- ◆ Was mache ich, wenn mir die „Luft ausgeht“?
- ◆ Übung: Kurzvortrag
- ◆ Überzeugen statt überreden

Grundlagen der Körpersprache

- ◆ Körpersprache gibt den sprachlichen Inhalten erst ihre tatsächliche Bedeutung
- ◆ Erkennen Sie, wie Körperhaltung wirkt
- ◆ Auch Kleidung gehört zur Körpersprache
- ◆ Trainieren Sie Ihre Beobachtung: Wie passen Sprache und Körpersprache zusammen?
- ◆ Kann man nonverbales Verhalten steuern?
- ◆ Das nehmen wir und unsere ZuhörerInnen wahr: Mimik, Gestik, Körperhaltung, Körperbewegung, Tonfall

Methodik

Vortrag und Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeiten sowie (auf Wunsch) Videoaufnahmen und Analyse der praktischen Übungen

*„Es hört doch jeder nur,
was er versteht.“*

Johann Wolfgang von Goethe

Wichtig für

- ◆ GeschäftsführerInnen, Führungskräfte, ManagerInnen und deren AssistentInnen
- ◆ Menschen, die auftreten, präsentieren, verhandeln und Gespräche führen – mit KundInnen, KlientInnen, Gästen, GeschäftspartnerInnen und MitarbeiterInnen
- ◆ Menschen, die mit noch mehr Überzeugungskraft in der Öffentlichkeit auftreten und auf andere wirken wollen

Ihr Referent

Peter F. Prochazka-Wegenstein ist Geschäftsführer von Select Personalentwicklung Ges.m.b.H. Neben seiner Tätigkeit als Unternehmensberater ist er erfahrener Kommunikationstrainer und begeistert mit seinem Vortragsstil TeilnehmerInnen im In- und Ausland. Lektor an österreichischen Universitäten und Fachhochschulen. Coachings im Bereich Topmanagement und Politik ergänzen sein Portfolio.

” Das erste Seminar dieser Art, dass jeden Menschen als Individuum akzeptiert, die eigene Authentizität fördert und Entwicklung unterstützt.

Sehr erfrischend, kurzweilig und motivierend!
Jutta Staffel, RB Hygiene Home Austria GmbH

” Das Seminar war extrem interessant, die Inhalte wurden spannend vorgetragen!

Christian Kunovjanek, Siemens Energy Austria GmbH

” Zitate, Interaktivität, offene und direkte Kommunikation, Spaß und Freude, gebildeter Vortragender!

Severin Grussmann, BSc.MSc., Wien Energie GmbH


Termin | Ort

21. – 22. November 2022
Seminarnummer KF211666


ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee
Seminar 9:00 – 17:00 Uhr

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockgasse 6
Gerne nennen wir Ihnen Übernachtungsmöglichkeiten.
Bitte rufen Sie uns an:
Customer Service, +43 1 533 86 36-0

Begrenzte Teilnehmeranzahl

maximal 12 Personen
Wir empfehlen Ihnen eine rasche Anmeldung. 

Seminargebühr (exkl. 20 % MwSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee, Pausenerfrischungen und ÖPWZ-Zertifikat
€ 1.135,- pro Person
€ 1.015,- für Personen aus allen Unternehmen, die Mitglied in einem ÖPWZ-Forum sind 

Anmeldung

E-Mail | anmeldung@opwz.com
Online | www.opwz.com
oder mit dem Anmeldeformular

Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem (ersten) Seminartag ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich, nachdem dies vom ÖPWZ bestätigt wurde.

Bildungsförderung

Das ÖPWZ ist österreichweit anerkannter und zertifizierter Bildungsträger. Das Arbeitsmarktservice (AMS) sowie eine Reihe von Institutionen unterstützen die betriebliche und persönliche Qualifizierung. Informieren Sie sich über mögliche Förderungen Ihrer Aus- und Weiterbildung auf www.opwz.com.

Information

zur Organisation: Customer Service
+43 1 533 86 36-0
zum Inhalt: Heike Penka,
+43 1 533 86 36-17
heike.penka@opwz.com

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ (www.opwz.com/aggb). Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf www.opwz.com/datenschutz.

Seminartitel

Termin

Seminarnummer

1. TeilnehmerIn | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Telefon Mobil

E-Mail

2. TeilnehmerIn | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Telefon Mobil

E-Mail

Unternehmen

Branche

MitarbeiterInnenanzahl

Anschrift

E-Mail-Adresse für elektronischen Rechnungsversand

Telefon | Fax

E-Mail

AnsprechpartnerIn im Sekretariat

E-Mail

Datum | firmenmäßige Zeichnung

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ (www.opwz.com/agb).
Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf www.opwz.com/datenschutz.