

## 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

*„Sehr gutes Seminar, kann ich nur weiterempfehlen!“*  
Wolfgang Rumpf, MAGNA Heavy Stamping

*„Vortrag durch ständige praktische Übungen sehr lebendig gestaltet!“*

Johannes Schuh, VAMED Engineering GmbH & Co KG

*„Wunderbar ‚unkonventionell‘ präsentiertes Thema. Referent sehr gut!“*

Andreas Thil, Océ-Österreich GmbH

*„Ich bin durch die vermittelten Methoden wieder einen Schritt weiter zu mehr Sicherheit und dadurch weniger Lampenfieber!“*

Vanessa Steinmetz-Bundy, Bundy Bundy GmbH

*„Es hört doch jeder nur,  
was er versteht.“*  
Johann Wolfgang von Goethe

# Ihr Referent



## Peter F. Prochazka-Wegenstein

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.

# Seminarinhalte

## 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

## Ihr Nutzen

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

## 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

## Die ÖPWZ Netzwerke

Ihre Dreh- und Angelpunkte in Know-how, Erfahrungsaustausch und Networking

### Nutzen Sie die ÖPWZ-Foren!

Sie sind Ihre zuverlässige Informationsquelle.  
Sie sind die Vermittler zwischen Ihren brennenden Fragen und den Antworten, die Ihnen wirklich weiter helfen.  
Sie bieten Ihnen lebenslanges Lernen und wichtige, branchenübergreifende face2face-Kontakte.

Profitieren Sie von den Angeboten der ÖPWZ-Foren!

- Netzwerk-Treffen
- Studien und Benchmarks
- Exklusive Rabatte

# Termin

Montag, 23. bis Dienstag, 24. September 2019  
ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee  
Seminar von 9:00 bis 17:00 Uhr

Um ein intensives Training zu gewährleisten, ist die Anzahl der TeilnehmerInnen mit **14 Personen begrenzt**. Wir empfehlen Ihnen eine rasche Anmeldung.



## Ort

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6  
Gerne nennen wir Ihnen Übernachtungsmöglichkeiten.  
Bitte rufen Sie uns an:  
Customer Service, +43 1 533 86 36-26

## Seminargebühr (exkl. 20 % MWSt.)

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



## Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem Seminarbeginn ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich.

## 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](http://www.opwz.com).



## Information

zur Organisation: Customer Service, +43 1 533 86 36-26  
zum Inhalt: Heike Penka, +43 1 533 86 36-17  
[heike.penka@opwz.com](mailto:heike.penka@opwz.com)



## Anmeldung

[anmeldung@opwz.com](mailto:anmeldung@opwz.com) | Fax: +43 1 533 86 36-36 | [www.opwz.com](http://www.opwz.com)  
ÖPWZ – Österreichisches Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeits-Zentrum  
1010 Wien, Rockhgasse 6

## Rhetorik und Körpersprache

23. – 24. September 2019 | KF 909 861

Titel | Vor- und Zuname | Funktion

Unternehmen | Branche | MitarbeiterInnenanzahl

Anschrift | Rechnungsadresse

Telefon | Fax | E-Mail

AnsprechpartnerIn im Sekretariat | E-Mail

Datum | Unterschrift