

Rhetorik für die Spitze



www.gswSeminare.de

Seminarziel

Die Teilnehmer gewinnen mehr Sicherheit in allen Redesituationen, und erzielen mit prägnanten Formulierungen eine stärkere Wirkung.

Teilnehmer

Das Seminar wendet sich an Unternehmer, Führungskräfte und Personen, die im Licht der Öffentlichkeit stehen.

Termine

Die aktuellen Termine finden Sie unter <http://www.gswseminare.de/termine/index.htm>

Seminarleiter

Günter H. Seipp

Seminargebühr

Je Teilnehmer 1.273,12 Euro zzgl. der ges. MwSt. Im Preis sind die Seminarunterlagen sowie eine zeitlich unbegrenzte, schriftliche Beratung in allen rhetorischen Fragen für die Teilnehmer enthalten.

Anmeldung

gswSeminare
Halturner Straße 525
45770 Marl
Tel.: 02365 50 333 73
Fax: 02365 50 333 74
info@gswSeminare.de

Wer die Welt überzeugt, der regiert sie ...

... und wer die Welt regiert, der braucht sich um Einkommen und Status, Vermögen und Ansehen, Zukunft und Sexappeal keine Sorgen mehr zu machen. In Beruf und Privatleben sind Redegewandtheit und Körpersprache neben Ihrem Auftritt unverzichtbare Erfolgsfaktoren, denn mit einem einnehmenden Redestil können Sie Ihre guten Ideen überzeugend vertreten ohne Abwehrreaktionen zu provozieren.

„Die Macht des Wortes“ gewinnt mehr und mehr an Bedeutung. Denn nur ein Teil Ihres beruflichen Erfolgs resultiert aus Ihrer fachlichen Kompetenz. Erst wenn Sie Ihre Persönlichkeit verbal und körpersprachlich optimal in Szene setzen und genau zum richtigen Zeitpunkt die passenden Worte finden, werden Sie langfristig erfolgreich bleiben.

Mit der richtigen Wortwahl, der passenden Ausdrucksweise und einer bewussten Körperhaltung **gewinnen Sie** aufmerksame Zuhörer, **Durchsetzungsvermögen und eine professionelle Ausstrahlung**. Entscheidende Faktoren, die Sie sich in diesem Seminar aneignen können.

Ihre persönliche Durchsetzungsfähigkeit hängt wesentlich von den eingesetzten Überzeugungstechniken ab. Techniken, die in unserer Gesellschaft besonders wichtig sind, da autoritäre Anweisungen – wie zu Zeiten von Lehrer Hempel – nicht mehr widerspruchlos akzeptiert werden.

Das trainieren Sie:

- Vorträge gekonnt aufbauen und wirkungsvoll präsentieren
- Die Frage: Königin der Dialektik
- Steigerung der Geistesgegenwart und Schlagfertigkeit
- Körpersprache richtig interpretieren und gezielt einsetzen
- Mit fairer Dialektik eigene Ziele realisieren
- Der erfolgreiche Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern und -situationen
- Wer überzeugen will, muss sich seinen Zuhörern anpassen!

Das können Sie sofort anwenden:

- Sicherheit ausstrahlen – 7 Regeln
- Effektiv beginnen – 10 Möglichkeiten
- Zuhörer fesseln – 14 Tipps
- Einwände entkräften – 9 Methoden
- Reden wirkungsvoll beenden – 7 Wege



Günter Seipp trainiert Manager in der wichtigsten Fremdsprache – in der Körpersprache!

„Kein Anlass ist zu wichtig, als dass man sich nicht gut darauf vorbereiten sollte.“

Medienspiegel:

Die Welt: Bei Günter Seipp lernen Führungskräfte und Topverkäufer spielend, wie sie Gesprächspartner überzeugen können.

Süddeutsche Zeitung: Seipp ist ein erfahrener Rhetoriker und die Darstellung der verschiedenen Theorien gelingt ihm anschaulich.

Die Wirtschaft: Seipp führt das Seminar mit einem Feuerwerk aus Energie, Sendungsbewusstsein, Selbstvertrauen und Überzeugungskraft. ... die Seminare von Seipp sind gut fundiert und anschaulich.

Sat 1: Günter Seipp ist einer der anerkanntesten Management-Trainer Deutschlands ...

Rheinische Post – **Warum wir einander manchmal nicht verstehen können**

Jeder redet immer auch mit Händen und Füßen

Angenommen, Sie werden zum Chef gerufen. Obwohl Sie sein Zimmer betreten haben, bleibt er hinter dem Schreibtisch sitzen, kommt nicht etwa auf halbem Weg entgegen und reicht Ihnen auch nicht die Hand. Selbst wenn er trotzdem freundlich bleibt: Sie können sicher sein, dass er Sie entweder nicht mag oder Ärger in der Luft liegt.

Sein Verhalten drückt es aus, er spricht mit Ihnen, ohne etwas zu sagen. Wahrscheinlich haben Sie es ohnehin gespürt. Denn jeder Mensch hat eine Antenne für Informationen, die nicht gesprochen, aber trotzdem „gesendet“ werden: „Nonverbale Kommunikation“ nennt man so etwas, man könnte auch Körpersprache sagen. Jeder bekommt diese Signale mit, aber die meisten wissen sie nicht zu deuten.

Günter Seipp aus Hamburg weiß es, und der Psychologe vermag diese Kenntnisse in seinen Weiterbildungs-Seminaren plastisch zu vermitteln. Bei Verhandlungen – Verkauf oder Bewerbung – sind diese Kenntnisse sehr wertvoll: Man kann den anderen besser verstehen, ihn aber auch mit bewusst eingesetzter Körpersprache regelrecht beeinflussen. Wer eine solche Schulung besucht, dem wird schnell eines klar: Ein Gespräch ist oft eine Aneinanderreihung von Missverständnissen ... Oft können wir einander einfach nicht verstehen, weil wir zwar Signale unbewusst wahrnehmen, es aber häufig versäumen, sie richtig zu übersetzen. Manchmal fehlen uns schlicht die richtigen „Sprachkenntnisse“ dazu. Aber sie können erlernt werden.

Zum Beispiel die Hände: Fast immer sind sie Teil der Kommunikation. Sie liegen gefaltet vor dem Mund, werden verschränkt, gerieben, gerungen, an den Kopf geführt, in die Hosentasche gesteckt ... gar zur Faust geballt – oder hinter dem Rücken versteckt. Die „Übersetzung“ ist im Grunde simpel: „Wer beim Sprechen den Mund verdeckt oder seine Hände immer wieder dahin führt, versucht etwas zu verstecken – etwa, dass er das, was er sagt, im Grunde nicht sagen will. Zudem drückt er mit einigen Gesten aus, daß er sich selbst nicht wohl fühlt. Vielleicht, weil er schwindelt? Hände vor dem Körper verschränkt drücken Unsicherheit ... oder Verunsicherung aus. Positiv dagegen die hoch erhobenen Hände mit nach oben gerichteten Flächen – wer so spricht, seine Hände und damit sich selbst öffnet, drückt Positives aus. Und unbewusst nehmen wir es auch so auf ...

Schwach oder selbstbewusst?

Auch Füße und Beine schweigen nie: Verschränkt drücken sie Verslossenheit, Ablehnung aus, entspannt nebeneinander stehend genau das Gegenteil ... Hans Onkelbach

→ Den vollständigen Artikel und die kompletten Tipps finden Sie im Internet auf unserer Homepage www.gswSeminare.de in der Rubrik „Pressestimmen“.

... weitere Meinungen:

Vorstand Personal, Wiesbaden

Die Durchführung, Inhalte und insbesondere die Art, auf die jeweils persönliche Situation jedes einzelnen Seminarteilnehmers einzugehen, verdient Lob! Ihr Seminar ist in die von mir angelegte Liste „Sehr gute Seminare für unser Unternehmen“ eingegangen. **Das war Spitze!**

Geschäftsführer, Berlin

Ihre Hilfen zur Umformulierung meiner Gedanken in den Sie-Standpunkt meiner Zuhörer sind mein wichtigstes Werkzeug bei der Formulierung meiner Reden und Ansprachen geworden. Dagegen ist die Nutzenargumentation ein alter Hut. Danke, das bringt's!

Vertriebsleiter, Hamburg

„Die Welt“ hat untertrieben! Das Seminar war sehr klar, fundiert, sachlich und wurde darüber hinaus von Ihnen mit viel Witz geleitet.

General Manager, Düsseldorf

..., außerordentlich gut haben mir die vielen praktischen Beispiele und Übungen gefallen ...

Key Account Managerin, Frankfurt/Main

... habe gerade ein 2-tägiges Seminar „Verkaufstechniken“ gemacht. Nett, aber „Rhetorik für die Spitze“ war doch eine andere Klasse. Andererseits (auch nach 3 Jahren) war vieles präsent, weshalb die anderen Mitmacher von meiner Präsentation völlig begeistert waren. **Vielen Dank für diesen nachhaltigen Lernerfolg!!!!**