

Rhetorik für Unternehmer



www.gswSeminare.de

Seminarziel

Die Teilnehmer erfahren, wie der gleiche Sachverhalt für verschiedene Empfänger variiert werden muss, um immer die bestmögliche Wirkung zu erzielen.

Teilnehmer

Das Seminar wendet sich an Unternehmer und Top-Führungskräfte, die ihren Ausdrucksmöglichkeiten neue Facetten hinzufügen möchten.

Termine

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

Seminarleiter

Günter H. Seipp

Seminargebühr

Je Teilnehmer 1.982,76 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
Halterner Straße 525
45770 Marl
Tel.: 02365 50 333 73
Fax: 02365 50 333 74
info@gswSeminare.de

Wenn du redest, dann muss deine Rede besser sein, als dein Schweigen gewesen wäre.

Was nützt es, viel zu reden, wenn die Zuhörer nichts verstehen? Was nützt es, viel zu reden, wenn der „Gegner“ dadurch Informationen erhält, die ihm zum Sieg verhelfen?

Ein Unternehmer strebt nach Taten und will kein langes Palaver, deshalb schätzt er klare Worte mit denen leider nicht jeder Zuhörer etwas anfangen kann. Gesprächsebenen und Empfängerhorizonte müssen beachtet werden.

Überzeugend redet, wer mit den eigenen Worten die unterschiedlichen Gesprächsebenen und Empfängerhorizonte bedienen kann. Für Menschen der Tat eine schwierige Forderung, denn Sie sind es gewohnt, dass Ihre „Befehle“ ausgeführt werden. In Gründungszeiten und Aufbruchphasen sind die Mitarbeiter „hörige Gläubige“. In anderen Zeiten nur so lange, wie die gemeinsamen Ziele die „verschworene Gemeinschaft“ eint.

In Zeiten des organisierten „Verwaltens“ der „normalen“ Geschäftstätigkeit kommt es häufig vor, dass die Gemeinsamkeiten aufgekündigt werden, da „Geld verdienen“ bei den Mitarbeitern keine Motivation auslöst. Wir zeigen Ihnen, wie Sie in den verschiedenen Zyklen Ihrer unternehmerischen Tätigkeit immer die richtigen Worte für Ihre Mitarbeiter und die Öffentlichkeit finden. Sie werden neu motivierte Mitarbeiter zu größeren Erfolgen führen und sich dadurch Respekt und Anerkennung verdienen.

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 Unternehmer im Umgang mit Politikern, Bürokraten und Journalisten.

„Kompetenz haben heißt zu können, ohne immer zu wollen oder zu müssen.“

Medienspiegel:

WAZ: Seipp zeigt Managern und Unternehmern, wie die gleiche Botschaft für verschiedene Adressaten verändert werden muss, damit dieselbe Botschaft bei den Zuhörern ankommt.

Capital: Günter Seipp zeigt seinen Teilnehmern, wie die negativen Aspekte der Kommunikation, Konflikte und Streit, zu wichtigen Wegweisern für zukünftige Erfolge werden. Wer angstfrei mit schwierigen Situationen umgehen will, erhält hier die benötigte Handlungskompetenz.

FOCUS: Günter Seipp, Rhetoriktrainer und Unternehmensberater, zeigt, wie Führungskräfte es schaffen, trotz Stagnation Umsatz und Ertrag zu steigern.

Lebensmittel-Zeitung: Bei Günter Seipp lernen Sie, wie sie einen Vortrag gekonnt aufbauen, bei spontanen Redeanlässen überzeugen, die Geistesgegenwart und Schlagfertigkeit steigern, und was sie tun können, wenn der Faden reißt.

manager-magazin.de

Klare Worte, guter Auftritt

Ob Berater, Banker oder Vorstandschef – Präsentationen und Vorträge sind vielen Führungskräften ein Gräuel. Schweißausbrüche, kalte Hände, ein knallroter Kopf: All das sind Anzeichen für die Angst vor dem Reden. Dabei lässt sich gute Rhetorik üben.

Hamburg – Ein gelungener öffentlicher Auftritt ist gar nicht so schwierig. Es müssen nur die Grundlagen der Rhetorik vermittelt werden, meint Günter Seipp, Rhetoriktrainer aus Hamburg. „Bei der Rhetorik geht es nicht nur darum, welche Worte zu benutzen sind“, sagt er. Vielmehr komme mit der Routine im Sprechen oft auch größeres Selbstvertrauen. „Man muss psychologisch ansetzen – das ist ein längerer Prozess.“ Gewisse Hemmungen, die jeder Mensch beim öffentlichen Auftreten mehr oder weniger empfindet, gelte es allmählich zu überwinden, ergänzt Günter Zienterra, Seminarleiter des Instituts für Rhetorik und Kommunikation in Bornheim bei Bonn.

„Das kann möglicherweise durch die bloße Praxis des Redens geschehen.“ Motivierende Rhetorik sei mehr, als eine überzeugende, zündende Rede zu halten“, sagt Zienterra. Die Wirkung sei das Ausschlaggebende. Und: „Bei einer Rede kann man Inhalt und Form nicht trennen wie eine Nuss von der Schale.“ Daher gehe es nicht nur darum, die richtigen Worte zu finden, sondern sie auch dem Inhalt entsprechend zu präsentieren. „Nicht jeder kommt schlagfertig auf die Welt“, sagt Trainer Seipp.

„Man muss authentisch bleiben“

Es gehe nicht darum, aus jedem Menschen in zwei Tagen einen geschliffenen Redner zu machen. „Das Grundproblem ist: Die Stilleren haben oft die besseren Ideen, können sie aber schlechter verkaufen.“ Auf den Typ komme es an und seine speziellen Fähigkeiten. „Man muss authentisch bleiben und nicht versuchen, jemand zu sein, der man nicht ist.“ Der Versuch könne nach hinten losgehen und in der Konsequenz kontraproduktiv sein. Zienterra nennt Rhetorik den „aktiven, zielbewussten, psychologisch fundierten Umgang mit dem Wort“. Doch nicht nur das Wort steht im Mittelpunkt – auch das selbstbewusste Auftreten und eine wohlklingende Stimme tragen zum Gesamteindruck eines Redners bei. „Das bedeutet: Prägnant und klar wirken, Aufmerksamkeit schaffen, gut ankommen, in Erinnerung bleiben, zu Wort kommen und inhaltlich gut verstanden werden.“ Nach Erhebungen seines Institutes tragen auch die sogenannten nonverbalen Kräfte zur Wirkung eines Redners bei: „Der Gesamteindruck, die Mimik, die Gesten, das Auftreten sowie die Stimme wirken unbewusst.“ In Schulen und Universitäten, auch da sind sich die Trainer einig, liegt einiges im Argen in Deutschland. In den USA etwa gehört die Rhetorik in den Stundenplan ...

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

... weitere Meinungen:

Vorstand, Dresden

Ich habe immer geglaubt, meine Gesprächspartner aus den Ministerien sprächen kein Deutsch, aber in Wahrheit leben diese Menschen auf einem anderen Planeten. Vielen Dank, dass Sie mir gezeigt haben, wie ich deren Welt erreiche.

Vorstand, Frankfurt am Main

Vieles ist so einfach, man muss nur erst einmal mit der Nase darauf gestoßen werden.

Unternehmer, München

Ja, Sie haben so recht, Herr Seipp. Seitdem ich mich intensiv auf meine Gesprächspartner vorbereite und die eine oder andere rhetorische Figur benutze, bin ich viel überzeugender geworden. Ich sehe dies mittlerweile monatlich an den Zahlen.

Vorstand, Stuttgart

Unserer Branche geht es nicht gut, aber den eigenen Auftritt nicht mit Mitleid zu würzen sondern durch Stärke zu glänzen, hebt die Diskussionen sowohl mit Kunden als auch mit den Großaktionären auf ein völlig anderes Niveau.

Unternehmer, Zürich

Mein Respekt Herr Seipp, ich habe schon so manches Rhetorik-Seminar besucht, aber Sie bringen es schonungslos auf den Punkt. Zu Anfang schmerzt es, aber der Erfolg gibt Ihnen recht.