

• **RHETORIK – Schulung** » Information und Anmeldung

Qualifizierte Gesprächsführungen sind wichtig, um erfolgreich zu sein. Die Grundlage ist eine perfekte Rhetorik, womit Sie positive Eindrücke hinterlassen. Wie Sie zu verbesserter Rhetorik gelangen, Redeängste verlieren, vor großem und qualifiziertem Publikum die Nerven behalten, erlernen Sie in unserer Schulung. In belastenden Situationen reagieren Sie dann mit Ruhe, Gelassenheit und Konzentration.

Beeinflussen Sie Ihren Erfolg, entscheiden Sie über Gesprächsverlauf und Ergebnis. Überzeugen Sie die Zuhörer, bringen Sie treffende Argumente und erreichen Sie sicher Ihre Gesprächsziele. Das WIE ist entscheidend, es beeinflusst Ihren Erfolg. Lernen Sie verbessert zu argumentieren:

- *Indem Sie Ihre Auftritte -gedanklich die Eventualitäten betreffend- vorbereiten und Fragetechniken bewusst einsetzen.*
- *Begegnen Sie Einwänden kompetent. Durch rhetorische Professionalität verbessern Sie das Image, den Unternehmenserfolg & die Produktpräsentation.*

Wie Sie rhetorisch beeindrucken und Ihre Zuhörer überzeugen erläutert Ihnen Frau Ursula M. Laske. (Ggf. wechselseitig mit einem gleichfalls erfahrenen Trainer.) Sie ist Expertin der aktiven Gesprächsführung und vertrieblich-strategischen Argumentation. Wir übernehmen individuelle Schulungen nach vorheriger Absprache. Bei Erforderlichkeit beziehen wir das SELFMarketing- oder Telemarketing-Training ein.

Mehr über den Schulungsinhalt entnehmen Sie bitte dem Programm, beachten Sie die begrenzte Teilnehmerzahl von maximal 4 Personen. Um Ihre Teilnahme zu sichern, stimmen Sie Ihren Terminwunsch bitte telefonisch mit uns ab - und melden Sie die Teilnahme dann schnellstmöglich schriftlich an.

**Einzeltraining führen wir auch in je 5 oder 10 Trainings-Stundeneinheiten durch. Wir unterbreiten Ihnen auf Anfrage gern ein entsprechendes Staffelpreisangebot.**

Mit freundlichen Grüßen

**Ursula M. Laske**  
**MARKETING-SYSTEMBERATUNG**

Reservierung • **RHETORIK - Schulung**

....., den ..... in Firma Laske, Langenselbold.  
**Einzeltraining, Preis pro Stunde: 98,00 € je Teilnehmer.**

- Das Seminar findet von **9:00 bis 13:00 Uhr** » halbtags / 4 Stunden  
 und von **14:00 bis 17:00 Uhr** » ganztags / 7 Stunden statt.

Geben Sie bitte an, welchen Zeitraum Sie wählen mit der jeweiligen Gesamtstundenzahl. »

1. Teilnehmer: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ von » \_\_\_\_\_ Std. \_\_\_\_

2. Teilnehmer: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ von » \_\_\_\_\_ Std. \_\_\_\_

*Preismäßigung für die 3. und 4. Person eines Unternehmens oder einer Gemeinschaft.*

3. Teilnehmer: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ von » \_\_\_\_\_ Std. \_\_\_\_

4. Teilnehmer: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ von » \_\_\_\_\_ Std. \_\_\_\_

**Anschrift, Tel., Fax, eMail »**

**Diese Anmeldung ist verbindlich.**

Ermäßigter **Halbtagspreis 390,00 €** und **Ganztagspreis 680,00 €** pro Teilnehmer, zuzüglich 19 % MwSt. Gegebenenfalls plus Arbeitsmaterial. Ich nehme einen Frühbucherrabatt von 2 % auf den Nettobetrag an: Sie erhalten dieses Anmeldeformular umgehend und mit der Einzahlungsbelegkopie. Ich/ Wir erteile/n Bank-Einzugsermächtigung/en. Die Rabattierung erfolgt bei fristgerechter Anmeldung mit Zusendung der Teilnahme- und Terminbestätigung.

**Interessiert? Dann per Fax an 06184.90 11 55 sowie per eMail oder Postsendung.**

Ort und Datum:

\_\_\_\_\_  
Unterschrift » Verantwortliche/r - möglichst mit Firmenstempel



• **RHETORIK - Schulung** » Programmpunkte

- Wir übernehmen Rhetorikoptimierungen auch projektbegleitend und kombiniert.
- » Akquisition, Beratung, Betreuung. Ansprache, Referat, P R, Schulung. Event- und Messedienst.
- Sprache und Ausdruck der Person allgemein - sowie in Arbeitsteams hinsichtlich der relevanten Unternehmensintegration.
- Rhetorik im Direkt- und Telemarketing der Interessentenakquisition, Kundenreaktivierung und im Service.
- » **Einzeltraining** » für **vertriebliche Akquisition, verkaufpsychologisch gestützt sowie Rhetorikanforderungen in der Teamarbeit.**

**Verhalten**

- Wie überwindet man Redeängste und Blockaden, wie bereitet man sich vor, steigert seine Konzentration und Lernfähigkeit?
- Wie sollte man auftreten, auf welche unerwarteten Begebenheiten sollte man sich vorbereiten, wie reagiert man auf Missgeschicke?

**Redetechnik**

- » **Für den ersten Eindruck, gibt es keine zweite Chance ...!**
- Worauf sollte man bei seinem Sprachstil achten, nach welchem Redeschema geht man vor?
- Welche Präsentationstechniken sind sinnvoll, wie nutzt man die zur Verfügung stehende Zeit?
- Wie hält man Stegreif-Reden und wie effektiv sind Einwands- und Negationsbegegnungen?
- Wie motiviert man seine Zuhörer, Mitarbeiter und wie zieht man rhetorisch „in den Bann“ ?
- Wie artikuliert man sich geschickt im Beratungs-, Verkaufsgespräch und bei der Projekt- und Produktdemonstration?

**Körpersprache**

- Wie steigert man die Wirkung seiner Worte durch Gestik und Mimik, welche Haltung sollte man einnehmen?
- Worauf sollte man bei seinem äußeren Erscheinungsbild, hinsichtlich seines Typs achten?

- 
- » Wir bieten Einzel- & Kleingruppentraining bis zu maximal vier Teilnehmern und unterweisen hier primär, individuelle Einzeltrainingseinheiten. Damit besteht die Möglichkeit, eine Rhetorikoptimierung auch kombiniert oder berufsbegleitend vermittelt zu erhalten.

Zunächst werden die rhetorischen Einsätze und „gewisse Unsicherheiten“ sondiert.  
Unser Themenleitfaden wird der Akquisitionsanforderung -in etwa- angeglichen und vertriebliche Belange werden berücksichtigt.

Ab dem 3. Teilnehmer eines Unternehmens oder einer Gemeinschaft unterbreiten wir eine Preisermäßigung. Bei sofortiger Zahlung gewähren wir einen zweiprozentigen Frühbucher-Rabatt.

- 
- » **Um dieses Training abzurunden, entnehmen Sie bitte integrative Inhalte unserer Website: [www.laske-marketing.de](http://www.laske-marketing.de) » Seminare » SELFMarketing und Telemarketing.**

**Für eine individuelle Schulungserweiterung oder bei Einzeltrainingsanfrage, u.a. mit dem SELFMarketing kombiniert, stehen wir Ihnen gern zur Verfügung.**

**Damit Sie einen Eindruck von unserer Kompetenz erhalten, nehmen wir vorab auch - zur Bedarfserörterung - einen Gesprächstermin wahr.**