

Organisation

Teilnehmer: ■ Führungskräfte
■ Vertriebsmitarbeiter
■ Projektmanager
mit Redeerfahrungen

Teilnehmerzahl: max. 10 Personen

Termin: Mi, 25.11. bis Do, 26.11.2009

Seminarzeiten: Mi: 9:00 bis 19:30 Uhr
– anschließend Ausklang bei
einem gemeinsamen Abend-
essen
Do: 9:00 bis 17:00 Uhr

Veranstaltungsort:

Mercure Hotel Hannover City



Willy-Brandt-Allee 3
30169 Hannover
Tel.: 0511 / 80080

Das Hotel liegt zentral in der Stadtmitte und ist in nur wenigen Minuten vom Hauptbahnhof zu erreichen. Vom Flughafen Hannover-Langenhagen benötigen Sie ca. 15 Minuten mit dem Taxi oder mit öffentlichen Verkehrsmitteln.

Gern buchen wir für Sie ein Zimmer und senden Ihnen eine Hotelbroschüre sowie eine Anfahrtsskizze zu.

Trainerin: Silvia Habedank

Investition: € 890,- + gesetzl. MwSt., inkl. Verpflegung, Teilnehmerordner mit Arbeitsunterlagen, Fotoprotokoll, CD-ROM mit persönlichen Vortragssimulationen

Anmeldung: Bitte melden Sie sich bis spätestens zum 16. Oktober 2009 telefonisch, per E-Mail oder per Fax an. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt; ggf. bieten wir einen Zusatztermin an. Sie erhalten eine Bestätigung und Rechnung. Den Rechnungsbetrag bitten wir eine Woche vor der Veranstaltung auf unser Geschäftskonto zu überweisen. Ansonsten gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Wünschen Sie weitere Informationen?

Gern beraten wir Sie.

Auf Ihren Anruf, Ihr Fax oder eine E-Mail freuen wir uns.

Silvia Habedank
Institut für Personalentwicklung
Duisburger Straße 24
30173 Hannover

Tel.: (0511) 34 42 51
Fax: (0511) 34 42 54
E-Mail: office@habe-dank.de
Internet: www.habe-dank.de

Silvia Habedank
INSTITUT FÜR PERSONALENTWICKLUNG

Intensivseminar

„Ein gelungener Auftritt“
Be-merkens-werte Redner bleiben in Erinnerung!



www.habe-dank.de

Ihr Nutzen



Hohe Effektivität durch eine kleine Gruppe

Die begrenzte Teilnahme von 10 Personen ermöglicht ein intensives Arbeiten und eine individuelle Beratung, zum Teil in Einzelgesprächen, mit dem Trainer.

Fragebogenanalyse

Um bereits in der Seminarvorbereitung Ihren Bedarf zu ermitteln, erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung einen Fragebogen. Einzelne Fragestellungen und Beispiele können so punktgenau angesprochen und gelöst werden.

Praxisnähe

Die Teilnehmer werden gebeten, Unterlagen für mindestens ein Redebeispiel mitzubringen. Während des Trainings hat jeder die Möglichkeit, eine Sequenz für einen bevorstehenden Vortrag/eine Präsentation zu simulieren und Tipps für den Aufbau, Überleitungen, Praxisbeispiele etc. zu erhalten.

Gezieltes Feedback und Empfehlungen

Mit einem konkreten, zum Teil schriftlichen Feedback und Optimierungsangeboten zu den einzelnen Wirkungselementen verlässt jeder Teilnehmer die Veranstaltung.

Wirkungselemente:

■ Nonverbale Signale

Einsetzen der Körpersprache, Erscheinungsbild/Outfit

■ Paraverbale Signale

Modulation der Stimme, Pausen, Deutlichkeit der Aussprache

■ Verbale Signale

Aufbau, Wortwahl/Formulierungen, rhetorische Stilmittel, Argumentationstechniken

■ Einsatz der Medien

Auswahl, Umgang

CD-ROM mit persönlichen Aufnahmen

Die Vortragssimulationen und Übungen werden digital aufgezeichnet. Nach dem Training erhalten alle Teilnehmer eine CD-ROM mit den persönlichen Videoaufnahmen. So kann jeder Einzelne noch nach dem Seminar die eigene Wirkungsweise auf andere betrachten und das erhaltene Feedback reflektieren.

Teilnehmerunterlagen und Fotoprotokoll

Während des Trainings erhalten die Teilnehmer themenbezogene Handouts; das Seminar wird in der Nachbereitungsphase mit einem Fotoprotokoll dokumentiert.

Das Seminar

„Ich freue mich, dass Sie so zahlreich erschienen sind“ – mehr als die Hälfte aller Begrüßungen auf Vortragsveranstaltungen beginnen mit diesem Satz. Dass der Redner mit dieser Standardformulierung keine besondere Aufmerksamkeit aus seinem Publikum erhält, liegt auf der Hand. Und das ist nur ein rhetorischer Fehlgriff von vielen, die das Interesse im Auditorium hemmen.

Manche Redner und manche Reden gleichen sich wie ein Ei dem anderen. „Verbale Standards“ wecken nur selten Begeisterung und vermögen kaum zu überzeugen. Sich von anderen positiv abzuheben, im Gedächtnis des Publikums zu bleiben, zu motivieren und inhaltlich zu überzeugen, gehören zu den Zielvorstellungen vieler Redner. Nur wo liegt der Schlüssel dazu?

„Unsere Überzeugungskraft steht und fällt mit unserer Glaubwürdigkeit“, so der österreichische Dichter Ernst Ferstl. Glaubwürdigkeit erreicht ein Redner durch Authentizität, Selbstbewusstsein und Empathie.

Auf diese drei Fundamente baut das Training „Ein gelungener Auftritt“ auf. Nicht das „Klonen“ steht im Vordergrund, sondern das Herausarbeiten persönlicher Stärken, die optimale Nutzung der Ressourcen sowie die Entwicklung des persönlichen Rede- und Präsentationsstils.

Sie lernen Instrumente kennen, mit denen Sie mehr Abwechslung in Ihren Vortrag bringen und Ihre Zuhörer für sich gewinnen können. Sie erkennen durch Übungen und Feedback, welche Wirkung Sie auf Ihr Publikum haben und wie Sie Ihr Verhalten optimieren können.

Trainingsziele

- Sicherheit und Souveränität im Sprechen und im Auftreten erlangen
- Routine im Umgang mit Präsentationsmedien gewinnen
- Interesse der Teilnehmer wecken, überzeugen, begeistern und motivieren
- Persönlichen Rede- und Vortragsstil finden

Inhalte/Schwerpunkte

- Wirkungsvoller Aufbau von Reden, Vorträgen und Präsentationen
- Das perfekte Redekonzept in weniger als 30 Minuten
- Planung und Gestaltung des Medieneinsatzes
- Übungsplan für eine lebendige und abwechslungsreiche Sprache
- Sprechdynamik und eine klangvolle Stimme durch richtiges Atmen und Reden
- Rhetorische Stilmittel für mehr Aufmerksamkeit im Publikum
- Die besondere Bedeutung des Einstiegs und Schlussteils
- Elemente einer überzeugungskräftigen Argumentation
- Wirkung und Einsatz der Körpersprache
- Bewältigung von Nervosität und Lampenfieber
- Umgang mit Zwischenfragen, Einwänden, Unruhe im Publikum und einem Blackout

Gern passen wir das Training inhaltlich an Ihre individuellen Bedürfnisse an und führen es als Inhouse-Veranstaltung oder auch als Kundenseminar durch.

Die Trainerin

Silvia Habedank

Dipl.-Betriebsökonomin (BI), Handelsfachwirtin und Ausbilderin hat 9-jährige Berufspraxis mit Führungsverantwortung im Personalwesen, in der Personalberatung und im Einkauf.

Nach ehrenamtlichen Tätigkeiten in der Aus- und Weiterbildung als Dozentin und Prüferin ließ sie sich berufsbegleitend als Personaltrainerin ausbilden und trainierte seit 1995 nebenberuflich für verschiedene Kammern und Institute.

1997 gründete sie das Institut für Personalentwicklung in Hannover. Es folgten aufbauende Trainerausbildungen sowie die Qualifizierung zum Systemischen Coach und zur Organisationsentwicklungs- und Prozessberaterin bei anerkannten Instituten.

Der bundesweite Durchbruch gelang ihr 1999 mit den Vortrags- und Trainingsreihen „Ihr Kunde hat das Wort!“ zu den Themen Beschwerdemanagement und Kundenbindung.

Ihre Kernkompetenzen liegen in der Durchführung von Vertriebstrainings und im Coaching von Führungskräften – besonders im Vertrieb. Die Entwicklung von rhetorischen Fähigkeiten und einem selbstbewussten, souveränen Auftreten stellt einen wesentlichen Teil dieser Arbeit dar.

