

Regina Toth + Johann Scheidner

Alexanderstr. 124

70180 Stuttgart

Telefon: 0711. 54 09 66 01

Telefax: 0711. 54 09 65 99

Email: info@odem-rhetorik.de

www.odem-rhetorik.de

Informationen zum Seminar



Wirkungsvoll präsentieren

Seminarinhalte in Kürze

- Jede Präsentation ist eine Inszenierung. Der Gesamteindruck ist entscheidend
- Mit einer kreativen Präsentation begeistern und überzeugen Sie Ihre Zuhörer
- PowerPoint mit Kick. Wirkung und Verständnis erleichtern
- Gute Beispielen und Geschichten sowie dosierter Humor bereichern Ihre Präsentation
- Körpersprache als „Motor“ für eine gelungene Präsentation

Seminarbeschreibung

Wenn in Unternehmen oder vor Kunden Ideen, Konzepte oder Ergebnisse vorgestellt werden, geschieht dies meistens mit Präsentationen. Präsentationen gehören somit zum Berufsalltag. Neue Aufträge hängen oft von Präsentationen ab. Denn gute Ideen und Produkte verkaufen sich nicht immer von allein. Sei es eine interne Präsentation einer Abteilung in einem Unternehmen, eine Produktpräsentation vor neuen Kunden oder eine Wettbewerbspräsentation vor einem Gremium—es geht immer darum, die Zuhörer von den eigenen Leistungen, Konzepten oder Produkten zu überzeugen, oft auch in Konkurrenz zu anderen.

Diese Tatsache steht oft im Widerspruch zum Ergebnis vieler Präsentationen. Meist fehlt es an der richtigen Vorbereitung, die Präsentationsmedien sind textlastig und die Referenten stammeln sich lesend mit dem Rücken zum Publikum durch zu viele unleserliche Folien. Eine Tortur für Referenten und Zuhörer gleichermaßen.

Das muss nicht sein. Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie es besser geht. Wer bei seinen Zuhörern einen nachhaltigen Eindruck hinterlassen möchte, sollte die notwendigen Präsentationstechniken beherrschen. Sie erfahren, wie Sie einen starken und motivierenden Kontakt zu Ihren Zuhörern aufbauen, wie Sie die Medien gezielt und professionell einsetzen und wie Sie durch eine geschickte Mischung aus Rhetorik, Stimme und Körpersprache beim Publikum einfach besser ankommen.

So können Sie Ihre Ideen, Produkte oder Konzepte gezielt vor anderen präsentieren bzw. verkaufen und stärken Ihren persönlichen und beruflichen Erfolg.

Ziele

- Sie erhalten praktische Tipps zum Erstellen einer Präsentation
- Sie erfahren, wie Sie die Wirkung einer Präsentation auf die Zuhörer gezielt verbessern können
- Sie lernen, mit konkreten Tipps die Zuhörer zu begeistern

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, Präsentationen schneller vorzubereiten und mit einer größeren Selbstsicherheit und Ausstrahlungskraft zu präsentieren. Ziel ist ein kompetenter, sicherer und souveräner Auftritt in allen Situationen, in denen Sie Zuhörer mit guten Präsentationen überzeugen müssen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Personen, die beruflich oder privat präsentieren müssen. Dazu zählen u.a.

- Führungskräfte, Fachleute und Mitarbeiter aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Verwaltung, Verbänden und Vereinen, Selbständige und Freiberufler
- Personen, die Präsentationen als Werbemittel einsetzen wollen
- Ingenieure und Architekten, die häufig eine Wettbewerbs- oder Kundenpräsentation erstellen
- Personen, die sich selbst in einer Bewerbung präsentieren müssen
- Menschen, die Spaß am Präsentieren haben und ihre Kenntnisse vertiefen möchten oder müssen

Methode

- Methodenmix aus theoretischer Einführung, praktischen Übungen, handwerklichen Tipps und Feedback
- Das Seminar lebt von der Bereitschaft der Teilnehmer, sich selbst einzubringen und verschiedene Techniken auszuprobieren

Besondere Angebote

Gerne erstellen wir für Sie bzw. für Ihr Unternehmen eine Präsentation. Ebenso verbessern bzw. trainieren wir mit Ihnen gemeinsam eine Präsentation, die Sie halten möchten.

Das Modulangebot „Wirkungsvoll präsentieren“ im Überblick

Zeit ist knapp. Deshalb bieten wir effiziente und individuelle Seminare und Trainings für Anfänger und Fortgeschrittene, die nach dem System „Study & Train“ aufgebaut sind. In den Basisseminaren lernen Sie alle wichtigen Grundlagen zu einem Thema kennen. In einem ergänzenden Einzeltraining oder einem Seminar in kleinen Gruppen (2-6 Personen) können Sie die Inhalte mit individuellen Themen vertiefen. Sie können genau die Dinge vertiefen, die Ihnen oder Ihrem Team wichtig sind. So bringen wir Sie schnell an Ihr Ziel.

Die Übersicht entspricht einer zweitägigen Seminarplanung.

Grundlagen	Der Präsentationsprozess
Das „Was“ der Rhetorik. Inhalte spannend vermitteln	Ein überzeugender Hauptteil Der rote Faden muss sichtbar sein
Die Zuhörer und die Wahrnehmung Transportieren Sie vor allem Nutzen	Umgang mit Medien und Mediengestaltung
Vorbereitung mit System Von der Planung zur Präsentation	Das „Wie“ der Rhetorik Souveränes Auftreten, überzeugende Wirkung
Vom Anfang mit Pfiff zum prägnanten Schluss	Live Online-Präsentation Risiken, Chancen, Durchführung

Mögliche Ergänzungen

Rhetorischer Ausdruck	Inhaltliche Themen	Praktisches Präsentationstraining
<ul style="list-style-type: none"> • Wording. Entwickeln Sie einen persönlichen Redestil für Präsentationen • Elemente einer überzeugenden Argumentation • Überzeugungsstrategien bei Präsentationen • Emotionen bewegen die Zuhörer • Rhetorische Stilmittel nutzen. Bilder und Metapher. Umgang mit Zitaten • Storytelling. Geschichten und Beispiele erzeugen Nähe zum Publikum • Witze, Anekdoten und Humor gezielt verwenden 	<ul style="list-style-type: none"> • Wettbewerbspräsentation • Verkaufspräsentation • Bewerbungspräsentation • Mediengestaltung PowerPoint, Flipchart & Co • Kreative Flipchartgestaltung • Training einer eigenen Präsentation 	<ul style="list-style-type: none"> • Ein guter Präsentator sollte sich seinen Zuhörern als Persönlichkeit zeigen • Atem-, Stimm- und Sprechtraining - die Stimme ist die hörbare Visitenkarte in einer Präsentation • Auditive Merkmale - verständliche Artikulation, zuhörerorientiertes Sprechtempo, variable Modulation – darauf müssen Sie in einer Präsentation achten • Visuelle Merkmale - Körpersprache als „Motor“ für eine gute Präsentation • Nonverbale Kommunikation - verbinden Sie Inhalt und Körpersprache in einer Präsentation • Umgang mit Lampenfieber und Redestress

Beachten Sie ergänzend unser Seminar „Stimmbildung und Körpersprache“

Detaillierte Seminarinhalte

1. Das „Was“ der Rhetorik. Gute Präsentationen haben eine starke Wirkung

- Wissenswerte Grundlagen
- Ziele einer guten Präsentation
- Fehler und wie Sie Fehler vermeiden
- Nach diesen Sternen sollten Sie greifen. Die goldenen Regeln für überzeugende Präsentationen

2. Die Zuhörer. Die Zuhörer informieren, unterhalten und nützen. Fakten für Hirn und Herz

- Statt zur Sache zu sprechen sollten Sie besser zu Zuhörern reden
- Die Wahrnehmung des Zuhörers ist begrenzt. Deshalb kürzen, kürzen, kürzen
- Die Zuhörer informieren, unterhalten und nützen. Fakten für Hirn und Herz
- Die Zuhöreranalyse

3. Systematische Vorbereitung. Eine gute Vorbereitung ist der Schlüssel zum Erfolg

- Nachdenken mit Methode. Zielgerichtete Recherche und nützliche Quellen
- Die Kernbotschaft formulieren
- Erstellen Sie ein übersichtliches Drehbuch für eine Präsentation

4. Anfang mit Pfiff und prägnanter Schluss. Sympathie und Akzeptanz

- Schnell Kontakt zum Zuhörer herstellen
- Gezielt Sympathie und Aufmerksamkeit erzeugen
- Geben Sie Ihrer Präsentation ein optimales Finale
- Gelungenes Ende und nachhaltige Wirkung. Die passenden Worte am Schluss

5. Der Hauptteil. Schwierige Sachverhalte verständlich präsentieren

- Der rote Faden muss sichtbar sein. Kompliziert Denken — einfach präsentieren
- Fokus auf das Wesentliche richten und Kernbotschaften klar formulieren
- Hauptsätze wie Pfeile; Wörter, die bewegen. Prägnant formulieren
- Schwierige Sachverhalte verständlich darstellen
- Begeistern Sie Ihre Zuhörer durch kreative Ideen

6. Umgang mit Medien. Wirkung und Verständnis erleichtern

- Flipchart, Tageslichtprojektor, Metaplanwand — den richtigen Medienmix finden
- Wirkung und Verständnis erleichtern
- PowerPoint mit Kick. Charts, Bilder und Textgestaltung.

7. Das „Wie“ der Rhetorik. Training und Feedback

- Verbessern Sie Ihre persönlichen Kompetenzen bei Präsentationen
- Atmung, Haltung, Stimme - Souveräner Auftritt und überzeugende Wirkung
- Körpersprache als „Motor“ für eine gute Präsentation, Mimik und Gestik effektiv einsetzen
- Verbale und nonverbale Ausdrucksmittel müssen übereinstimmen

8. Live Online-Präsentation

- Unterschiede der konventionellen zur virtuellen Präsentation
- Risiken und Chancen von Onlinepräsentationen
- Weniger Inhalt, mehr Kompetenz und Motivation! Praktische Tipps und Techniken für Online-Präsentationen

Seminartermine, Seminarzeiten, Preise, Rabatte

Aktuelle Seminartermine und die Möglichkeit zur Anmeldung auf www.odem-rhetorik.de

Seminartermine

Seminarzeiten

- 1. Tag 10.00 - 18.00 Uhr
- 2. Tag 9.00 - 17.00 Uhr

Seminargebühren und Rabatte

- 2 Tage Basisseminar 590 zzgl. 16% MwSt. (684,40 €)
- Die Seminargebühren beinhalten die MwSt., Arbeitsunterlagen und leichte Pausenverpflegung
- Die Seminare finden in kleinen Arbeitsgruppen mit max. 12 Teilnehmer statt
- Wenn Sie sich gleichzeitig für mindestens 2 Seminare anmelden, oder wenn sich mindestens 2 Personen gleichzeitig anmelden erhalten Sie pro Seminar bzw. Person 5% Rabatt
- TeilnehmerInnen, die in den letzten 12 Monaten vor dem jeweiligen Seminartermin ein Seminar bei uns besucht haben, erhalten 10% Rabatt
- Unternehmen im Netzwerk „Demografie Stuttgart“ und deren MitarbeiterInnen erhalten 10% Rabatt
- Rabatte sind maximiert auf 15%
- Wir akzeptieren Gutscheine der Bildungsprämie. Durch die Gutscheine können Sie bei bestimmten Voraussetzungen die Seminargebühren bei uns um 50% reduzieren, die andere Hälfte übernimmt der Staat

Seminarort

Odem, Alexanderstr.124, 70180 Stuttgart, Fon: 0711. 54 09 66 01

Keinen passenden Termin gefunden

Bestellen Sie unseren Newsletter über die Internetseite. Vermerken Sie im Feld Nachricht, dass Sie sich speziell für dieses Seminar interessieren. Oft ergeben sich auf Anfrage weitere Seminare. Sie werden dann gezielt zu diesen Seminaren eingeladen. Wenn sich zwei Personen anmelden, kann das Seminar stattfinden.

Seminare auf Anfrage

Sie haben einen Wunschtermin für ein Seminar. Bei mindestens zwei Anmeldungen können Sie mit uns einen ergänzenden Termin vereinbaren. Wir schreiben dieses Seminar ergänzend an unsere Kunden aus.

Einzeltraining, Seminar in kleinen Gruppen oder Inhouse-Seminare

Nutzen Sie die Möglichkeit, auf Sie zugeschnitten Seminarinhalte in einem Einzeltraining oder in einer Kleingruppe (2-6 Personen) oder als Inhouse-Seminar zu vertiefen. Unser modulares Konzept ermöglicht eine individuelle Auswahl der Themen. Gerne entwickeln wir mit Ihnen ein passendes Angebot.

Auffrischungs- und Vertiefungsseminare - Study & Train

Unsere Seminare sind nach dem System „Study & Train“ aufgebaut. In den Basisseminaren lernen Sie alle wichtigen Grundlagen zu einem Thema kennen. In einem ergänzenden Einzeltraining oder einem Seminar in kleinen Gruppen (2-6 Personen) können Sie die Inhalte mit individuellen Themen vertiefen. Gerne entwickeln wir mit Ihnen ein passendes Konzept.

Online-Seminare

Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir ein Konzept für ein maßgeschneidertes Online-Seminar.

Über uns

Odem in Stuttgart bietet Ihnen seit **1994** kompetente Seminare und Einzeltrainings zu den Themen „Stimmbildung und Körpersprache“, „Rhetorik und Kommunikation“, „Konfliktmanagement und Mediation“ sowie „Coaching und Karriere“. Wenn Sie wirkungsvoller kommunizieren möchten, sind Sie bei uns genau richtig.



Regina Toth

- Atem-, Stimm- und Sprechtrainerin
- Logopädin in eigener Praxis
- Lehrlogopädin an der SRH-Fachschule für Logopädie in Stuttgart
- Lehrbeauftragte für den Bereich Vortrags- und Präsentationstechniken sowie Moderation
- Zertifizierte AAP® Trainerin nach Coblenzer/Muhar
- Systemischer Coach
- Zertifizierte HKT - Instruktoren (Heidelberger Kompetenztraining zur Entwicklung mentaler Stärke)

Johann Scheidner

- Atem-, Stimm- und Sprechtrainer
 - Körpertherapeut, Certified Rolfer®
 - Personal Trainer, Ernährungstrainer B-Lizenz, Fitnesstrainer B-Lizenz, Schwerpunkt Kraft- und Cardiofitness
 - Demografieberater - Führungskräfte-Training Systemischer Coach - Mediator - Redenschreiber
- Themen sind
- Führung und Kommunikation
 - Konfliktmanagement und Mediation
 - Veränderungsmanagement
 - Betriebliches Gesundheitsmanagement, Schwerpunkt: „Psychosoziale Gesundheit - gemeinsam stark gegen Stress und Burnout“

Als langjähriger Vertriebstrainer und Vertriebsdirektor hat er Erfahrungen in der Leitung von Management-Trainings und Coachings

Mitglied in folgenden Verbänden:

- Deutsche Gesellschaft für Sprecherziehung und Sprechwissenschaft (DGSS)
- Berufsverband Sprechen Baden-Württemberg (BVS)
- Verband der Redenschreiber deutscher Sprache (VRdS)
- Bundesverband Mediation (bvem)
- Bundesverband Demografischer Wandel—Unternehmerverband Deutschland e.V. (BdW)