

# Führungsrhetorik unter Kollegen und im Team



## Thema des Trainings

Unabhängig von einer Funktion als Führungskraft laut Organigramm, gibt es mannigfaltig Situationen im Tagesgeschäft, in denen Führung notwendig ist, Situationen bei denen es nötig ist, dass Sie selbst die Führung innehaben oder gezielt übernehmen können, um effizient zu sein.

Sobald Sie zu anderen sprechen, haben Sie zugleich auch immer Führungsverantwortung. Die Sprache verrät es bereits: sei es, dass Sie durch eine Präsentation führen, ein Gespräch mit dem Kunden führen, ein Produkt vorführen, Ihrem Chef etwas vor Augen führen, das neue Modul einführen oder dass Sie im Team einmal der Anführer sind. Jedes mal übernehmen Sie deutlich die verbale Führung.

Um Ihre Gesprächspartner zu motivieren und es ihnen leicht zu machen, Ihnen zu folgen (ohne dass Sie dabei eine Funktionsmacht nutzen können), sind entsprechend souveräne „Verführungskünste“ eine wichtige Erfolgsgrundlage - Ihr rhetorisches Hand- und Mundwerkszeug.

Dazu gehören eine sichere Sprechweise, eine klare Satzstruktur und bewusst gewählte Worte, der flexible Gebrauch der Stimme, ein gleichermaßen emotionaler wie sachlicher Argumentationsaufbau sowie das Grundverständnis einer Psychologie des Überzeugens und schließlich Ihre kraftvoll-seriöse Gesamterscheinung.

## Zielpersonen für dieses Training

Mitarbeiter/-innen, die im Tagesgeschäft Leitungsfunktionen innehaben, projektbezogen Teams führen (primus inter pares) und Vertriebsaufgaben wahrnehmen.

## Trainingsinhalt

Sind dies Themen, die Sie im Zusammenhang mit Führungsrhetorik in Gespräch und Vortrag beschäftigen?

- Gibt es rhetorische Mittel, die zum Zuhören zwingen?
- Wie Sie die Stimme modulieren, dass eine „unverbindliche Idee“ oder eine „fordernde Ansage“ hörbar wird.
- Zahlen eindrucksvoll und magisch reduziert platzieren.
- Präzise und aktiv formulieren - Wortballast loswerden.
- Wie Hörer auf der Emotionsebene gepackt werden.

- Wer fragt der führt. Doch wie und was soll ich fragen?
- Ablenkungen, Aufmerksamkeitskiller und Formulierungsgen, die Zweifel ausdrücken kennen und eliminieren.
- Wie Sie andere elegant auffordern und einbeziehen.
- Denken und reden in vollständigen Argumentationsketten, um auch die Zweifler zu erreichen.
- Einige der wirkungsvollsten rhetorischen Stilmittel routiniert in Gespräche einfließen lassen können.
- Wie wird eine Kurzpräsentationen aufgebaut, dass die Zuhörer neugierig von sich aus mehr wissen wollen?

Antworten dazu erarbeiten Sie sich im Training und üben individuell an Ihrer persönlichen Wirkungsverbesserung, bis es Ihnen gefällt und Sie sich sicherer fühlen.

## Voraussetzungen

**Rhetorisch:** keine. **Persönlich:** Der Wille, selbstkritisch die eigene rhetorische Wirkung wiederholt zu trainieren.

## Trainingsmethoden und Dramaturgie

Wissensvermittlung und Ausprobieren neuer Kenntnisse wechseln miteinander ab. Ihr „Rede“-Anteil in Vortrag, Diskussion und mehreren Redeübungen ist breit angelegt und gipfelt in einem bewerteten Abschlussvortrag.

## Vorbereitung

Sie bereiten eine Präsentation oder Vortragssituation aus Ihrem Alltagsgeschäft vor, die Sie im Training verwenden (Details dazu erhalten Sie mit der Einladung).

## Analyse und individuelle Schwerpunkte

Ein REDEWEISE-Fragebogen zur Analyse des Selbstbildes in Bezug auf das Trainingsthema sowie zur Darlegung der Ziele, die im Training erreicht werden sollen, wird zwei Wochen vor dem Training ausgefüllt.

## Dauer und Zeitrahmen

3 Tage: 1./2. Tag 9:00-19:30 Uhr, 3. Tag: 9:00-17:00 Uhr. Pausen sind darin integriert (zur Übung/Vorbereitung). Bitte berücksichtigen: Während des Trainings gibt es keine Zeit, um andere Arbeiten nebenher zu erledigen.

## Teilnehmerzahl

Maximal 8 Personen, um intensiv trainieren zu können.