

Rhetorik und motivierende Kommunikation

1. Führungskräfte, die ihre rhetorische Kompetenz überprüfen und verbessern wollen.
2. Führungskräfte, Spezialisten und Projektleiter, die ihre kommunikative Wirkung optimieren wollen.
3. Kundenverantwortliche, die den Umgang mit Kunden in schwierigen Situationen trainieren wollen.

Sagen, was man meint; reden, um zu wirken; fragen, um zu verstehen; schreiben, um der Idee einen Körper zu geben. Rhetorische Fähigkeiten sind von unschätzbarem Vorteil, sei es bei Gesprächen mit Kunden oder im Unternehmen. Sie sind auch unabdingbar, Mitarbeiter und Teams zu Höchstleistungen zu motivieren.

Rhetorik im Kundengespräch ist nötig,

- um zu fragen, denn oft weiss der Kunde anfangs nicht, was er will
- um Offert- und Verkaufsgespräche zu meistern, denn Unternehmen verkaufen abstrakte Produkte und somit Vertrauen
- um kritische Gesprächssituationen zu überstehen, denn ein einziges falsches Wort kann die Kundenbeziehung zerstören
- um spontan zu verhandeln, zu überzeugen, zu motivieren, denn Kundennutzen wird immer wieder neu erbracht
- um auf Beschwerden richtig zu reagieren, denn aus unzufriedenen Kunden können treue Stammkunden gemacht werden.

Rhetorik im Mitarbeitergespräch

Rhetorische Fähigkeiten und Fertigkeiten braucht es aber auch

- wenn es darum geht, andere von der Richtigkeit einer Idee zu überzeugen
- um Veränderungen an Mitarbeiter so zu kommunizieren, dass Verständnis und Akzeptanz für Wandel entsteht
- wenn man, als Teil eines Teams, sich dank guter oder zumindest gut vorgebrachter Argumente durchsetzen möchte

— wenn unangenehme Themen anstehen und man diese nicht verdrängen will

Führungsverantwortung, Coaching und Kommunikation

Neben diesen im Geschäftsalltag typischen Situationen gibt es aber auch einige Spezialthemen, die Höchstleistungen erfordern:

- Krisensituationen: Etwas Gravierendes passiert, Sie müssen Journalisten Rede und Antwort stehen
- Auftritt vor grossem Publikum: Für die meisten eine ungewohnte, aber wichtige und irreversible Bewährungsprobe
- Übernahme einer neuen Führungsfunktion bzw. eines Teams oder einer Abteilung
Die Fähigkeit, selbst oder mit seinem Team ehrgeizige Ziele zu erreichen, ist eng mit der eigenen Kommunikationskompetenz gekoppelt und hat direkt Einfluss auf Ihre Führungsleistung. Wer nicht überzeugend kommuniziert, dynamisiert seine Mitarbeiter nicht. Viel zu viele gute Ideen werden nicht gehört, weil sie rhetorisch zu schlecht verpackt werden. Viele brillante Köpfe werden zu wenig beachtet, weil sie zu wenig redigewandt sind und sich deswegen gruppenspezifisch nicht durchsetzen können. Visionen und neue Strategien versanden, weil die tragende Idee kommunikativ nicht vermittelt wurde und der zündende Funke unterblieb. Optimale Mitarbeiterleistung erreicht nur, wer als Coach kommunikativ überzeugt. Entscheidungsanträge werden abgelehnt, weil die Präsentation des Vorhabens langweilig und einschläfernd wirkt. All diese Themen werden im Verlaufe des Seminars «Rhetorik und motivierende Kommunikation» intensiv behandelt und trainiert.

2012

Nr. 71112 1. Durchführung 2012
26. – 28. März 2012
Davos

Nr. 71212 2. Durchführung 2012
3. – 5. September 2012
Davos

Dauer: 1 x 3 Tage

Seminargebühr*: CHF 3900.– / € 3100.–**

* zzgl. 8% MwSt.

** abhängig vom aktuellen Tageskurs, Rechnungsstellung in € möglich.