

# Rhetorik & Körpersprache

Nonverbal & verbal überzeugend auftreten

---

Seminar-ID: 33160

Veranstaltungsformat: Seminar

---

## Das nehmen Sie mit

Atmung, Stimme, Körpersprache: Es gehört so vieles zu einem gelungenen Auftritt, dessen wir uns oft nicht einmal bewusst sind. Vergegenwärtigen Sie sich hierfür die wichtigsten Faktoren und ihr ideales Zusammenspiel. Im Zentrum des Seminars stehen Praxis-Übungen: Anhand von Videoanalysen erweitern Sie Ihre Selbstwahrnehmung und lernen die Punkte kennen, an denen noch Verbesserungspotenzial liegt. Mithilfe von Stimmtraining und Rollenspielen stärken Sie Ihr Selbstvertrauen und Ihre Außenwirkung.

Sie werden durch sämtliche praktische Übungen...

- sicher & souverän auf der Bühne, bei Vorträgen und in Meetings auftreten.
- mit STATUS-Sprache und klarer Positionierung sich verbal besser durchsetzen.
- Konflikte anhand eines klaren, rhetorischen Leitfadens souverän lösen.
- Ihr Selbstbewusstsein & Persönlichkeit stärken (EMBODIMENT & Mental-Training).
- mit Videoanalysen Ihre Selbstwahrnehmung erweitern & Ihre eigene nonverbale und verbale Präsenz optimieren.
- mit Ihrer Stimme klar und freundlich den Ton angeben (Stimm- und Gesangs-Training).
- Ihr Selbstvertrauen mit Rollenspielen sukzessive stärken.
- durch praxisbewährte Techniken (u.a. Harvard-Konzept) erfolgreich verhandeln.

Sie haben Fragen? ☎ +43 1 713 80 24-0 ✉ [office@ars.at](mailto:office@ars.at) 📍 Schallautzerstraße 4, 1010 Wien

---

## Ihr Programm im Überblick

- **Atmung:** Finden Sie Ihren Urrhythmus! Wie Sie sich durch bewusste Bauchatmung erden und Ihre Stimme wirkungsvoll einsetzen.
- **Stimme:** Stimme macht Stimmung! Gewinnen Sie durch eine klare Stimmführung mehr Präsenz. Im Daily Business ist es wichtig, dass Sie Ihre Stimme gezielt modulieren und Sie sich so mehr Gehör verschaffen. Im Training werden u.a. Techniken aus dem Gesangs- und Sprechtraining angewandt.
- **Wahrnehmung & Farben:** Wissen Sie worauf es beim ersten Eindruck ankommt? Es ist wichtig, sich darüber im Klaren zu sein, mit welchen Mitteln man die Wahrnehmung seines Gegenübers beeinflussen und wie man seine Optik optimal einsetzen kann. Daher wird auch die Wirkung der Farben bzw. die Do's and Dont's bei Outfits näher behandelt.
- **Selbstbewusstsein stärken:** Erweitern Sie Ihre Selbstwahrnehmung und Ihr Selbst-„Bewusstsein“! Entdecken Sie Ihre versteckten Potenziale & Ressourcen und lernen Sie, diese gekonnt in Ihrem Alltag einzusetzen. Was sind Ihre persönlichen Denkfehler sowie Stressverstärker und wie können Sie diese sukzessive abbauen? Lernen Sie, Ihre Stärken kennen und trauen Sie sich auch, diese bewusst einzusetzen und zu zeigen.
- **Resilienz:** Welche Methoden gibt es gegen Lampenfieber? Warum ist Angst wichtig und wie können wir sie für uns nützlich machen? Wie können Sie sich optimal auf Ihre Auftritte vorbereiten?
- **Körpersprache & Embodiment:** Der Körper ist der Spiegel der Seele! Der Körper führt immer, demnach ist die nonverbale Kommunikation unsere angeborene Primärsprache. Umso wichtiger ist es, die Körpersprache und -haltung im Dialog gekonnt einzusetzen. Lernen Sie, wie Sie sich bewusst in bestimmten Situationen positionieren bzw. Haltung einnehmen. Finden Sie heraus, wie man seiner Präsenz mehr Wirkung verleiht.
- **Embodiment für ein starkes Selbstwertgefühl:** Lernen Sie, wie Sie innerhalb von 3 Minuten Ihr Selbstwertgefühl & Eigenmotivation auf ein Maximum pushen. Es ist mittlerweile wissenschaftlich bewiesen, dass die Gestik, Mimik und Körperhaltung unsere Emotionen, Gedanken und somit unseren Erfolg am Ende des Tages positiv beeinflussen können.
- **Rhetorik:**
  - Entstehung von Sprichwörtern, Negationen und des Konjunktivs
  - Wie Sie verbal sicher wirken: welche Wörter und Ausdrucksformen sollen Sie vermeiden, da Sie Ihre Position bei Auftritten und Verhandlungen schwächen.

- Die richtige Planung & Vorbereitung einer Präsentation
- Lösen von Konflikten: Gerade im Geschäftsalltag ist es wichtig auf mögliche schwierige Situationen vorbereitet zu sein. Daher wird auch das souveräne Lösen von Konflikten anhand von Rollenspielen trainiert. Durch klare Leitfäden, Rollenspiele und Videoanalysen lernen Sie, wie man selbst in Konfliktsituationen auf höchster Ebene kommuniziert und standhaft bleibt.
- Klare Positionierung & erfolgreiches Verhandeln: Sie lernen, wie Sie sich mit der Status-Sprache im Gespräch klar positionieren und bei Verhandlungen richtig agieren. Anhand des sogenannten Harvard-Konzepts werden Sie bei Rollenspielen lernen, wie Sie Verhandlungen analysieren und erfolgreich führen. Durch direktes Feedback lernen Sie ihre Stärken & Potenziale ihres Gesprächsstils kennen und weiter zu optimieren.

Laufendes Feedback zur persönlichen Optimierung: Sie erhalten laufend ein persönliches Feedback auf stimmlicher, rhetorischer und nonverbaler Ebene. Erfahren Sie, was Ihre individuellen Stärken sind, auf denen Sie aufbauen können und worin Ihre Herausforderungen liegen.

## Interessant für

- Alle, die ihre eigenen rhetorischen Fähigkeiten optimieren und sicherer in ihrem Auftreten werden wollen.

## Referent\*in

**Victoria Hartl-Hruby M.A.**

Expertin für sicheres & überzeugendes Auftreten

## Termine & Optionen

Datum	Dauer	Ort	Angebot	Preis
15.04.2024-16.04.2024	2 Tage	Wien	Kurspreis (Präsenz)	€ 1.250,-
15.07.2024-16.07.2024	2 Tage	Wien	Kurspreis (Präsenz)	€ 1.250,-

Sie haben Fragen?  +43 1 713 80 24-0  [office@ars.at](mailto:office@ars.at)  Schallautzerstraße 4, 1010 Wien