



IDENTRA® Rhetorik I. Reden

Reden halten und sicher Auftreten!

*Reden lernt man nur durch reden.
(alte Weisheit)*

Dresden, 2008

IDENTRA GmbH Dresden
www.identra.de
training@identra.de



Was ist Rhetorik?

Rhetorik beschäftigt sich mit Reden und mit dem Reden. Wer redet, möchte, dass man ihm zuhört und dass andere aufnehmen, was er/sie sagt. Wenn Sie reden, möchten Sie die Zuhörer erreichen. Rhetorik beschäftigt sich mit der Frage, wie Sie Ihr Publikum erreichen können. Schon die alten Griechen fragten danach, wie man durch das gesprochene Wort Menschen erreichen kann. Im Identra-Training „Rhetorik I. Reden“ wird diese Frage aufgegriffen.

Reden und Vorträge halten

Lernen Sie Ihre Vorträge und Reden so zu halten, dass man Ihnen zuhört und Ihre Botschaft aufnimmt. Dazu müssen Sie einige Grundregeln beachten, die heute so aktuell sind wie vor 2500 Jahren im alten Athen. Achten Sie auf Ihre Stimme, auf eine schlüssige Argumentation und begründen Sie Ihre Aussagen.

Was nützt Ihnen ein Identra-Training Rhetorik?

Sie lernen, die wichtigen Momente von Reden und Vorträgen zu erkennen und können mehr Wirkung in Ihre Rede bringen. Ob zu einer Geburtstagsfeier, in Seminaren, vor einem Marketingteam oder im Fußballverein: Mit einer guten Rhetorik können Sie Ihr Anliegen wirksamer durchsetzen. Lassen Sie sich die Butter nicht vom Brot nehmen.



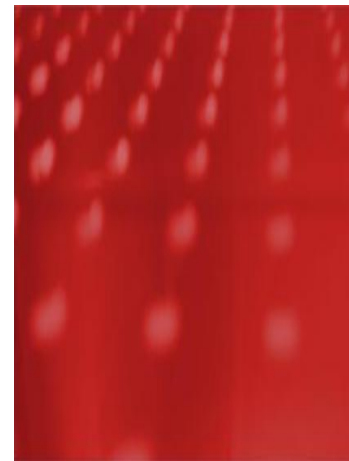
Wir beraten Sie gern auch individuell!

Mit besten Grüßen

Ihr

Dr. Jürgen Smettan, Geschäftsführer

www.identra.de / Smettan@identra.de



„Rhetorik I: Reden“

<p>1. <u>Grundlagen der Rhetorik</u> Reden lernt man nur durch reden, eine alte Weisheit, aber immer wieder aktuell. Nehmen Sie jede Gelegenheit wahr.</p>	<p>5. <u>Aufbau einer Rede</u> Anfang, Hauptteil, Spannungsbogen und Schluss. Machen Sie aus jedem Vortrag eine spannende Geschichte.</p>
<p>2. <u>Öffentlich auftreten, Lampenfieber</u> Reden finden immer vor der Öffentlichkeit statt. Lernen Sie, vor ein Publikum zu treten.</p>	<p>6. <u>Die Stimme und nonverbale Signale</u> Erkennen Sie Ihre Wirkung auf der Bühne. Wie treten Sie auf, welche Signale geben Sie dem Publikum?</p>
<p>3. <u>Eigenschaften erfolgreicher Redner</u> Die Einstellung des Redners zu seiner Rede ist der zentrale Erfolgsfaktor. Wie stehen Sie zu Ihrer Rede?</p>	<p>7. <u>Vorbereitung</u> Bereiten Sie Ihre Rede vor. Überlassen Sie nichts dem Zufall. Denken Sie an alle Eventualitäten.</p>
<p>4. <u>Wie tritt der Redner auf die Bühne?</u> Die Signale und Botschaften, die der Redner auf der Bühne aussendet. Nicht nur die Worte zählen. Lampenfieber?</p>	<p>8. <u>Reden, Reden, Reden</u> Genießen Sie eine Vielzahl von Auftritten vor einem wohlwollenden Publikum und genießen Sie Rückmeldungen.</p>

Vorschlag für die Zeitplanung von zwei Trainingstagen, Beginn jeweils um 9.00 Uhr

1. Einheit	09.00-10.30	(90 Min.)	5. Einheit	09.00-10.30	(90 Min.)
	(kurze Pause)			(kurze Pause)	
2. Einheit	10.45-12.15	(90 Min.)	6. Einheit	10.45-12.15	(90 Min.)
	Mittagspause			Mittagspause	
3. Einheit	13.15-14.45	(90 Min.)	7. Einheit	13.15-14.45	(90 Min.)
	(kurze Pause)			(kurze Pause)	
4. Einheit	15.00-16.30	(90 Min.)	8. Einheit	15.00-16.30	(90 Min.)

Die Rahmenplanung kann selbstverständlich an Ihre Bedürfnisse angepasst werden. Über Preise sprechen wir gern mit Ihnen, je nach Ort und Zeit. Falls Sie interessiert sind, schicken wir Ihnen gern auch individuelle Preisangebote für maßgeschneiderte Trainings zu. Weitere Anfragen bitte an smettan@identra.de oder unter +49 351/8035595. Wir beraten Sie auch gern persönlich bei Fragen zu Vorträgen, Rhetorik und individuellen Trainings.

Dr. Jürgen Smettan

