



## RHETORIK UND KOMMUNIKATION

UNTERNEHMER-SEMINARE

EINZELN BUCHBAR

**3. UND 4. SEPTEMBER 2024**

AMERON Hotel Königshof, Bonn

Mit Marie-Theres Braun

### RHETORIK

Wenn Sie andere für sich und Ihre Ideen gewinnen möchten, brauchen Sie rhetorische Überzeugungskraft. Denn es überzeugen nicht diejenigen mit der höchsten fachlichen Kompetenz, sondern diejenigen, die ihre Kompetenz nach außen tragen.

#### KONKRET LERNEN SIE,

- warum manche Menschen scheinbar jeden um den Finger wickeln und was Sie von ihnen lernen können,
- wie Sie Ihre individuelle Überzeugungskraft stärken und dabei Ihren Kommunikationsstil beibehalten und
- die wichtigsten Hebel in Körpersprache, Stimme und Wortwahl.

### KOMMUNIKATION

Schlagfertigkeit ist das, was einem Stunden später einfällt? Nicht unbedingt. Schlagfertigkeit kann man lernen. Entscheidend ist, nicht unverschämt zu reagieren. Denn Sie wollen auch morgen noch mit Ihren Geschäftspartnern und Kollegen zusammenarbeiten.

#### KONKRET LERNEN SIE,

- wie Sie sich souverän behaupten, ohne Öl ins Feuer zu gießen,
- mit welchen rhetorischen Mitteln Sie sich auf Augenhöhe heben und
- wie Sie Emotionen regulieren.

# AGENDA

## RHETORIK

3. September 2024

### GRUNDLAGEN DER ÜBERZEUGUNG

- Mit dem Kompetenzmerkmal Nr. 1 das eigene Standing heben.
- Gedankenchaos organisieren und mit den wichtigsten Redetechniken spontan zum Punkt zu kommen.

### STIMME UND KÖRPERSPRACHE

- Die eigene Sprechmelodie bewusst einsetzen.
- Mit körpersprachlichen Signalen positiv beeinflussen.

### ELOQUENZ UND WORTWAHL

- Souverän langsam oder eloquent zügig? Die kluge Verbindung beim Sprechen.
- Gefühlte Hierarchien: mit einer kleinen Veränderung in der Wortwahl sich selbst auf Augenhöhe heben.

### GESPRÄCHSTECHNIKEN FÜR HERAUSFORDERNDE GESPRÄCHSPARTNER/INNEN

- Vorsicht vor Argumenten: Warum keine Argumente manchmal besser sind.
- Wann sich Argumente lohnen: Kritiker/innen mit klugen Argumentationsstrukturen zum Umdenken bewegen.

## KOMMUNIKATION

4. September 2024

### DIE GRUNDLAGEN DER SELBSTBEHAUPTUNG

- Mit einem Blick in die Kommunikationspsychologie Gesprächsdynamiken verstehen
- Eigene schwierige Gesprächssituationen reflektieren und einordnen
- Die 4 Säulen der positiven Schlagfertigkeit

### GESPRÄCHSTECHNIKEN

- 6 Antworttechniken, mit denen Sie auch unfairen Gegenwind abwehren und sich zurück auf Augenhöhe heben
- Sprachlosigkeit überwinden
- Sich bei Vielrednern das Wort verschaffen

### EMOTIONSREGULATION

- Mit dem Körpersprache-Dreieck Spannungen nehmen
- Gesprächstechniken, die emotionale Gespräche deeskalieren

## REFERENTIN



### MARIE-THERES BRAUN

ist Rhetorik- und Verhandlungsexpertin. Seit 13 Jahren bereitet sie internationale Vorstände, Politiker und Unternehmerinnen auf ihren überzeugenden Redeauftritt und schwierige Gespräche vor. Dabei berät sie strategisch und trainiert rhetorisch. Sie studierte Speech Science (Rhetorik) mit den Schwerpunkten Gesprächsführung und Stimme, lernte die humanistische Kommunikationspsychologie von deren Gründer Prof. Dr. Friedemann Schulz von Thun; außerdem ist sie Sprecherin und Filmredakteurin. Ihr Wissen gibt sie europaweit in Trainings und Vorträgen zu Überzeugung und Verhandlung weiter sowie als Expertin für TV- und Radiosender.

### TERMIN UND ORT

📅 3. und 4. September 2024,  
jeweils 9.30 Uhr bis 17.30 Uhr  
📍 AMERON Hotel Königshof, Bonn

### PREIS

Pro Seminar 1.190 Euro zzgl. MwSt.,  
Begleitperson: 1.050 Euro zzgl. MwSt.\*

Bei Buchung beider Seminare erhalten Sie einen  
Vorzugspreis von 2.190 € zzgl. MwSt.

### TEILNEHMERINNEN UND TEILNEHMER

Inhaber, Gesellschafter, Geschäftsführer, Nachfolger  
und Führungskräfte in Familienunternehmen

\* (enthält digitale Tagungsunterlagen und Verpflegung)

### IHRE ANMELDUNG

Gerne online über  
[www.intes-akademie.de](http://www.intes-akademie.de)

Informationen über  
[info@intes-akademie.de](mailto:info@intes-akademie.de) oder  
Tel. 0228 854696-61

