

Seminar

# *Rhetorik, Dialektik und Stimmkompetenz für Frauen*



*Wie Sie in Präsentationen und Verhandlungen  
auftreten, wirken und überzeugen*

---

*21./22. Oktober 2010 bei München*

*24./25. November 2010 in Hamburg*

## **Die Trainerin:**

Dr. Reni Berg,  
Kommunikationstrainerin und Stimmtherapeutin

*„Selten habe ich aus einem Seminar so viele wertvolle  
Tipps mit in den Berufsalltag genommen.“*

*Annette Koch, Bentley Motors Ltd.*



Gerne informieren wir Sie über unser Seminar

## **Rhetorik, Dialektik und Stimmkompetenz für Frauen** *Wie Sie in Präsentationen und Verhandlungen auftreten, wirken und überzeugen*

Als weibliche Fach- oder Führungskraft halten Sie Vorträge, präsentieren oder verhandeln. Dabei haben Sie ein Ziel vor Augen: Sie möchten andere überzeugen – von Ihrem Produkt, von Ihrem Standpunkt oder von sich. Sie möchten professionell auftreten und wirken. Und Sie möchten ein Höchstmaß an Souveränität ausstrahlen.

In unserem zweitägigen Intensiv-Seminar vermitteln wir Ihnen, wie Sie Ihre Überzeugungskraft mittels prägnanter Rhetorik, feiner Dialektik, überzeugendem Auftreten sowie souveräner Stimmwirkung steigern können. Wie Sie Ihre fachliche Kompetenz mit maximaler kommunikativer Kompetenz anreichern. Denn WAS Sie sagen, ist sehr wichtig, sich dabei professionell zu zeigen, ist jedoch obligatorisch. WIE Sie es sagen, entscheidet letztendlich zum größten Teil über Scheitern oder Erfolg Ihrer „Mission“.

Das Seminar richtet sich speziell an Frauen und vermittelt, neben den allgemeinen rhetorischen, dialektischen und stimmlichen Grundlagen, zudem spezifische Anforderungen, denen sich gerade weibliche Fach- und Führungskräfte in der beruflichen Praxis ausgesetzt sehen.

Melden Sie sich gleich an. Nicht zu lange zögern, die Zahl der Teilnehmerinnen ist auf maximal 12 begrenzt. Wir freuen uns auf Ihr Kommen.

Herzlichen Gruß

Florian Lex  
Geschäftsführer



### **Diese Vorteile garantieren Ihnen** *ein hochwertiges Seminar:*

- Eine erfahrene Kommunikationstrainerin als Ihre Seminarleiterin
- Zahlreiche praxisnahe Übungen, verbunden mit individuellem Coaching
- Mehrere eigene Präsentationen, gefolgt von direktem Feedback und Analysen Ihrer persönlichen Wirkung
- Video-Aufnahmen zur Verstärkung der eigenen Wirkungssteuerung
- Kleine Gruppe durch Begrenzung der Teilnehmerzahl auf maximal 12 Personen

# **Ihr Seminarprogramm**

## **1. SEMINARTAG**

### **Grundlagen von Wahrnehmung und Wirkung**

- Wie Sie wirken und warum
- Das tägliche Rollenspiel
- Konzentration und Zuwendung
- Beziehungen zum Gesprächspartner, zum Publikum

### **Ihre persönliche Wirkung**

- Der Körper verrät es – das eigene Stimmungsmanagement
- Ihr persönliches Wirkungsprofil
- Charisma durch Körpersprache
- Die vier Ohren – welches setzen Sie ein?

### **Aufmerksamkeit bekommen**

- Klares Rollenmanagement
- Mitreißendes Sprechen und packende Sprache (Bildersprache)
- Vortragsgestaltung für das Hörverstehen
- Planen der freien Rede mit der Stichwortmethode
- Stimmige Ausdrucksgestaltung

### **Körper-Dialog**

- Grundlagen der Körpersprache
- Raum nehmen und Raum geben, Präsenz und Aufmerksamkeit
- Mimik und Gestik
- Kongruenz zwischen Auftreten und Inhalt
- Weibliches vs. männliches Auftreten
- Im Kontakt sein – mit sich und dem Gegenüber
- Wahrnehmung für Gestik und Mimik schärfen

### **Überzeugende Dialektik**

- Gezielte Argumentation (das Denkprofil des Anderen erfassen)
- Nutzenargumentation folgerichtig aufbauen
- Durchsetzungskraft beim Sprechen
- Überzeugungskraft der richtigen Worte (die „gleiche Sprache“ sprechen)
- Weibliche vs. männliche Gesprächsstrategien
- Streitgespräche, Diskussionen, Debatten

Zum Ausklang des ersten Seminartages lädt market&more Teilnehmerinnen und Trainerin zu einem geselligen Umtrunk ein. Eine besondere Gelegenheit für Diskussionen und Kontakte in entspanntem Rahmen.

# Programm

## Ihr Seminarprogramm

### 2. SEMINARTAG

#### Souveräne Stimme, wirkungsvolles Sprechen

- Gut gestimmt die Stimmung bestimmen
- Resonanz mit eigener Resonanz erzeugen
- Den Sender einstellen für guten Empfang
- Pausen – nicht nur zum Atemholen
- Atemtechniken
- Bedeutung des Sprechkontakts
- Unterscheidung von männlichem und weiblichem Sprachverhalten

#### Ausdruck

- Überzeugt sein, um zu überzeugen
- Variieren des Sprechtempos
- Lautstärke
- Farbig vs. uni
- Räume für Spontanität
- Lebendigkeit und Bildhaftigkeit

#### Meistern von Blockaden

- Miteinander vs. gegeneinander sprechen
- Erwartungen verstehen
- Impulse nutzen
- Schwächen in Stärken umwandeln
- Einnehmen von Sichtwechsellinien
- Positive Energie aus Lampenfieber ziehen

#### Umgang mit destruktiven Einwänden

- Souveränes Verhalten bei Störungen
- Umgang mit männlichen Dominanzstrategien
- Klare Grenzen setzen ohne Aggression
- Sich auch unter Stress mit Souveränität und Gelassenheit durchsetzen

**Methodik:** Schwerpunkt der Arbeit an beiden Tagen sind eigene Präsentationen der Teilnehmerinnen sowie praxisnahe Atem-, Stimm- und Wirkungsübungen, gefolgt von individuellem Feedback der Trainerin. Unterstützend werden Video-Aufnahmen aufgezeichnet und besprochen.

#### Zeitraumen:

##### 1. Tag:

- 08.30 Uhr: Öffnung des Seminar-Counters
- 09.30 Uhr: Beginn der Veranstaltung
- 13.00 Uhr: Gemeinsames Mittagessen
- 18.00 Uhr: Ende des ersten Seminartages
- 18.30 Uhr: Umtrunk

##### 2. Tag:

- 09.00 Uhr: Beginn des Seminartages
- 13.00 Uhr: Gemeinsames Mittagessen
- 17.00 Uhr: Ende der Veranstaltung

#### Ihre Trainerin:

**Dr. Reni Berg,**  
Kommunikationstrainerin und  
Stimmtherapeutin,

schult und coacht seit ca. 15 Jahren Führungskräfte. Als Atem-, Sprech- und Stimmtherapeutin hat sie umfassende Erfahrung in der Durchführung von Seminaren zu Persönlichkeits- und Stimmwirkung sowie in der Behandlung von Stimmstörungen. Zudem trainiert sie Sprecher von ARD und ZDF für Funk und Fernsehen zu Moderation, Körpersprache und Stimme.



Nach dem Studium der Diplom-Pädagogik, Theaterpädagogik, Germanistik und Psychologie erwarb sie Zusatzqualifikationen in NLP, Psychodrama, systemischer Beratung und Transaktionsanalyse. Frau Dr. Berg lehrt an der Universität Frankfurt und ist wissenschaftliche Mitarbeiterin der Universitätsklinik für Phoniatrie und Pädaudiologie. Die Schwerpunkte ihrer intensiven und praxisorientierten Trainings sind Körpersprache, Kommunikationsstrategien, Konfliktmanagement, Stimmrollenverhalten und Stimmwirkung.

*„Durchschnittliche Bewertung der Trainerin durch alle bisherigen Teilnehmerinnen: 1,1!“*

*„Optimaler Inhalt unterstützt durch zahlreiche Übungen“*

*Sandra Bliefert, Deutsche Bank AG*

# Rhetorik, Dialektik und Stimmkompetenz für Frauen

Wie Sie in Präsentationen und Verhandlungen auftreten, wirken und überzeugen

## Zielgruppen:

- Weibliche Fach- und Führungskräfte von Unternehmen aus Industrie, Dienstleistung und Handel
- Weibliche Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb, speziell Produktmanagement, Werbung, PR- und Öffentlichkeitsarbeit, Key Account Management, Kundenservice
- Weibliche Führungskräfte aus den Bereichen Unternehmensplanung, Personal und Einkauf
- Weibliche Mitarbeiter aus PR-, Marketing- und Werbeagenturen, aus Anwaltskanzleien sowie aus Unternehmensberatungen
- Alle weiblichen Personen, die beruflich Vorträge und Präsentationen halten, Verhandlungen und bilaterale Gespräche führen oder an Meetings teilnehmen und dafür ihre Überzeugungskraft steigern wollen

## Termine und Veranstaltungsorte:



21./22. Oktober 2010 bei München  
Residence Starnberger See  
Possenhofener Straße 29  
82340 Feldafing  
Telefon: 08157/3 03-0  
Telefax: 08157/3 03-500



24./25. November 2010 in Hamburg  
Lindner Park-Hotel Hagenbeck  
Hagenbeckstraße 150  
22527 Hamburg  
Telefon: 040/80 08 08-100  
Telefax: 040/80 08 08-488

## Zimmerreservierung:

Für die Teilnehmer der Veranstaltung stehen in den Tagungshotels begrenzte Zimmerkontingente zur Verfügung, für die bis 4 Wochen vor Veranstaltung ermäßigte Preise garantiert werden können: im Residence Starnberger See zu 140,- € inkl. Frühstück, im Lindner Park-Hotel Hagenbeck zu 134,- € inkl. Frühstück. Bitte nehmen Sie die Buchung direkt im Hotel unter Berufung auf market&more vor.

## Der Veranstalter:



market&more – Forum für Wissen in Marketing und Vertrieb GmbH steht für:  
Durchführung von qualitativ hochwertigen Seminaren, Konferenzen und  
Inhouse-Schulungen zu aktuellen Themen in Marketing und Vertrieb.

## Teilnahmebedingungen:

Die Teilnahmegebühr für die zweitägige Veranstaltung beträgt 1.790,- € zzgl. gesetzl. MwSt. Sollten mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen an einer Veranstaltung teilnehmen, wird ab dem dritten Teilnehmer ein Preisnachlass von 15% gewährt. Die Teilnahmegebühr beinhaltet Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke. Sie ist nach Erhalt der Rechnung fällig und spätestens 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn zu entrichten. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr von 75,- € zzgl. gesetzl. MwSt. erhoben, wenn die Absage spätestens drei Wochen vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei market&more eingeht. Bei Nichterscheinen bzw. einer verspäteten Absage wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist möglich. Bitte sehen Sie unsere vollständigen AGB unter [www.market-and-more.de](http://www.market-and-more.de).

So melden Sie sich an:



089/76 75 71-0



089/76 75 71-22



[anmeldung@market-and-more.de](mailto:anmeldung@market-and-more.de)

market&more • Dreimühlenstraße 35 • D-80469 München



[www.market-and-more.de](http://www.market-and-more.de)

# Rhetorik, Dialektik und Stimmkompetenz für Frauen

Wie Sie in Präsentationen und Verhandlungen auftreten, wirken und überzeugen

Fax: 089/76 75 71-22

Ja, ich melde mich für das Seminar an:

21./22. Oktober 2010 bei München

24./25. November 2010 in Hamburg

zum Preis von 1.790,- € zzgl. gesetzl. MwSt.

market&more

Forum für Wissen in Marketing  
und Vertrieb GmbH

Frau Isabel Wittmann

Dreimühlenstraße 35

D-80469 München

1. Person Name Vorname Position

2. Person Name Vorname Position

Firma Beschäftigte

Str., Hausnr.

PLZ, Ort

Tel. Fax

E-Mail

Datum / Unterschrift