

ODEM

Rhetorik, die wirkt.
Hörbar. Sichtbar. Spürbar.



Seminare 2019

Herzlich willkommen bei Odem

Odem in Stuttgart bietet Ihnen seit 1994 kompetente [Seminare](#) und [Einzeltrainings](#) zu den Themen Stimm- und Körper-sprache sowie Rhetorik und Kommunikation.

Wer beruflich oder privat erfolgreich sein will, muss gut kommunizieren können. Ob Sie mit Mitarbeitern, Kollegen oder Kunden sprechen, Reden halten oder Kunden Ihre Dienstleistung präsentieren — ohne gute Kommunikation ist dies nicht möglich.

In unseren [Seminaren](#) und [Einzeltrainings](#) lernen Sie Sicherheit und Überzeugungskraft für das öffentliche Reden und Kommunizieren. Auf den nächsten Seiten finden Sie eine Auswahl unserer Angebote.

Sie als [Teilnehmer](#) stehen bei uns im [Mittelpunkt](#). Das bedeutet für Sie:

- Sie arbeiten in kleinen Gruppen
- Sie werden von qualifizierten Referenten trainiert
- Sie erhalten zu jedem Thema ein konkretes Trainingsprogramm, das Ihnen beim Transfer in den Alltag hilft

[Wissenschaftlich](#) fundierte Grundlagen und [konkrete Praxis](#) sind unsere Stärken. Daher sind unsere Seminare nach dem System „Study & Train“ aufgebaut. In den Seminaren lernen Sie alle wichtigen Grundlagen zu einem Thema kennen. In einem ergänzenden Einzeltraining oder einem Training in kleinen Gruppen (2-6 Personen) können Sie die Inhalte mit individuellen Themen vertiefen.

[Keinen passenden Termin gefunden](#)

Sie finden keinen passenden Termin. Bestellen Sie unseren Newsletter, oder vermerken Sie im Feld Nachricht im Kontaktformular auf unserer Internetseite, dass Sie sich speziell für ein Seminar interessieren. Oft ergeben sich auf Anfrage weitere Seminare. Sie werden dann gezielt zu dem gewünschten Seminar eingeladen. Wenn sich zwei Personen anmelden, kann das Seminar stattfinden.

[Inhouse-Seminare, Einzeltraining und Seminare für Kleingruppen](#)

Nutzen Sie die Möglichkeit, auf Sie zugeschnittene Seminarinhalte in einem Einzeltraining oder in einer Kleingruppe (2-6 Personen) oder als Inhouse-Seminar zu vertiefen. Unser modulares Konzept ermöglicht eine individuelle Auswahl der Themen.

[Rabatte und Bildungsprämie](#)

Wenn Sie sich gleichzeitig für zwei Seminare anmelden oder wenn sich zwei Personen gleichzeitig anmelden, erhalten Sie bzw. beide Personen 5% Rabatt. Weitere Rabatte finden Sie auf unserer Internetseite.

Wir akzeptieren Prämiegutscheine der Bildungsprämie. Mit diesen Gutscheinen können Sie unter gewissen Voraussetzungen Ihre Seminarkosten um bis zu 50% reduzieren.

[Ergänzende Informationen](#) finden Sie unter www.odem-rhetorik.de. Persönliche Angebote senden wir Ihnen auf Wunsch zu. Nutzen Sie dafür unsere Internetseite oder rufen Sie an: 0711. 54 09 66 01

Übersicht

Stimmbildung und Körpersprache	4
Reden schreiben — Reden halten.....	5
Präsentationstraining.....	6
Gesprächsführung.....	7
Moderationstraining	8
Verhandlungsmanagement.....	9
Konfliktmanagement	10
Mentale Stärke entwickeln - Das Heidelberger Kompetenztraining	11
Fortbildung AAP®	12
Fortbildung Atem, Stimme, Bewegung	13
Anmeldung.....	14
Über uns.....	15
Anschrift, Rufnummern und weitere Internetadressen.....	16

Stimmbildung und Körpersprache

Ihre Stimme ist Ihre hörbare Visitenkarte

Beschreibung

Wer viel spricht, ist rhetorisch, vor allem aber stimmlich, sehr gefordert. Sprechen in der Öffentlichkeit oder vor Gruppen ist oft mit Angst verbunden. Lampenfieber, Atemnot, Heiserkeit sind oft die Folge. Oder sprechen Sie zu schnell, monoton oder unverständlich? Dann ist das Seminar „Stimmbildung und Körpersprache“ für Sie der richtige Einstieg in die Welt einer gelungenen Rhetorischen Kommunikation. Trainiert wird ergänzend eine natürliche Körpersprache.

Ziele

- Eine ökonomische Atemtechnik
- Eine kräftige Stimme
- Sie erkennen die Wirkung Ihrer verbalen und nonverbalen Kommunikation
- Sie lernen ein persönliches Übungskonzept zur Verbesserung Ihrer stimmlichen und kommunikativen Fähigkeiten kennen

Bei diesem Seminar lernen Sie, auch in sprechintensiven Situationen so zu reden, dass es nicht zu Heiserkeit oder gar zu Stimmstörungen kommt.

Zielgruppe

Die Seminare richten sich an Personen, die beruflich und privat stimmlich sehr gefordert sind. Dazu zählen u.a.

- Professoren, Lehrer, Dozenten und Trainer
- Führungskräfte aus Wirtschaft und Politik
- Juristen und Theologen
- Coaches, Therapeuten, Berater
- Schauspieler und Sänger
- Moderatoren für Funk und Fernsehen

Inhalte

1. Ökonomische Atmung. So fördern Sie Ihre stimmlichen Leistungen
2. Optimale Haltung. Ihre Haltung wirkt unmittelbar auf Atmung und Stimme
3. Kraftvolle Stimme. Ihre Stimme ist Ihre hörbare Visitenkarte
4. Verständliche Artikulation. Verständlich artikulieren ohne zu übertreiben
5. Auditive Merkmale. Abwechslungsreiches Sprechen wirkt kompetent
6. Visuelle Merkmale. Sympathie gewinnen durch eine authentische Körpersprache
7. Emotionen und Intention. Mit einer guten Stimmung andere überzeugen
8. Prophylaxe. Wie Sie Ihre Stimme bei Belastung schonen
9. Redestress. Umgang mit Redeangst
10. Praktisches Training an Texten

Mögliche Ergänzungen

- Analyse von Stimm- und Sprechauffälligkeiten sowie -fehler
- Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Hintergrundwissen zum Phänomen Stimme und deren Wirkung
- Stimme und Körpersprache als rhetorisches Mittel
- Dialekt und Standardsprache

Methode

- Methodenmix aus theoretischer Einführung, praktischen Übungen und Feedback
- Geübt wird an verschiedenen Reden, literarischen Texten oder Texte, die Sie vorbereitet mitbringen
- Gezielte Videoaufnahmen können die

Termine

Das 2 tägige Basisseminar vermittelt die wichtigsten Elemente zum Thema mit praktischen Übungen.

Termine und Referenten

- 07.-08.02.2019, Regina Toth
- 13.-14.05.2019, Johann Scheidner
- 08.-09.08.2019, Regina Toth

Seminarzeiten

1. Tag 10.00-18.00 Uhr
2. Tag 9.00-17.00 Uhr

Seminargebühren 2 Tage

690,20 Euro, incl. MwSt., leichte Pausenverpflegung und Arbeitsunterlagen.

Logopädie

Bei einem entsprechenden Befund und mit einem privatärztlichem Rezept bieten wir Ihnen eine qualifizierte logopädische Behandlung an. Wir informieren Sie gerne.

Dieses Seminar bieten wir auch speziell für Lehrende an (Professoren, Lehrer, Dozenten)

Reden schreiben—Reden halten

Zuhörer bewegen, überzeugen und erheitern

Beschreibung

Die Welt ist voller Redeanlässe. Das gilt für berufliche und private Reden. Doch Reden schreiben und Reden halten ist für viele eine Crux.

Auf die Sätze! Fertig! los! Reden schreiben und Reden halten ist ein Handwerk, das jeder lernen kann. Genie und Talent sind nicht erforderlich. Eine gelungene Rede trägt dazu bei, die Zuhörer zu bewegen, zu ermutigen, zu erheitern und zu überzeugen.

Ziele

- Sie erhalten praktische Tipps zum Erstellen einer Rede
- Sie erfahren, wie Sie die Wirkung einer Rede auf die Zuhörer gezielt verbessern können
- Sie lernen, wie Sie die Zusammenarbeit zwischen Referent und Redner verbessern
- Ziel ist ein kompetenter, sicherer und souveräner Auftritt in allen Situationen, in denen Sie Zuhörer mit guten Reden überzeugen müssen

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, künftig Reden schneller zu schreiben und überzeugender zu halten.

Zielgruppe

- Führungskräfte aus Wirtschaft, Verwaltung und Politik, die ihre Reden selbst schreiben
- Referenten, zu deren Aufgabe es gehört, Reden für andere zu verfassen
- Personen, die sich in Vereinen und Verbänden engagieren und Reden halten
- Privatleute, die bei Anlässen wie Hochzeit, Taufe, Geburtstag mit guten Reden zum Fest beitragen möchten

Inhalte

1. Vom Denken zum Schreiben. Gute Reden haben eine starke Wirkung
2. Reden schreiben braucht eine gute Organisation
3. Die Zuhörer. Schreiben fürs Hören – die Zuhörer unterhalten und ihnen nützen
4. Systematische Vorbereitung. Nachdenken mit Methode
5. Der Anfang mit Pfiff. Sofort Sympathie und Akzeptanz aufbauen
6. Ein prägnanter Schluss. Geben Sie der Rede ein optimales Finale
7. Ein überzeugender Hauptteil. Der rote Faden muss sichtbar sein
8. Wichtige Redearten. Anlass, Zweck und Angemessenheit einer Rede

Methode

- Methodenmix aus theoretischer Einführung, praktischen Übungen, handwerklichen Tipps und Feedback
- Geübt wird an Beispielreden. Bitte bringen Sie eigene Reden mit, an denen wir konkret arbeiten können

Das Seminar lebt von der Bereitschaft der Teilnehmer, sich selbst einzubringen und verschiedene Techniken auszuprobieren.

Termine

Das 2 tägige Basisseminar vermittelt die wichtigsten Elemente zum Thema mit praktischen Übungen.

Termine und Referent

- 04.-05.03.2019, Johann Scheidner
- 08.-09.07.2019, Johann Scheidner
- 11.-12.11.2019, Johann Scheidner

Seminarzeiten

1. Tag 10.00-18.00 Uhr
2. Tag 9.00-17.00 Uhr

Seminargebühren 2 Tage

690,20 Euro, incl. MwSt., leichte Pausenverpflegung und Arbeitsunterlagen.

Präsentationstraining

Zuhörer von Produkten oder Dienstleistungen überzeugen

Beschreibung

Wenn in Unternehmen oder vor Kunden Ideen, Konzepte oder Ergebnisse vorgestellt werden, geschieht dies meistens mit Präsentationen. Auch neue Aufträge hängen oft von Präsentationen ab. Diese Tatsache steht oft im Widerspruch zum Ergebnis vieler Präsentationen. Meist fehlt es an der richtigen Vorbereitung. Eine Tortur für Referenten und Zuhörer gleichermaßen. Das muss nicht sein. Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie es besser geht.

Ziele

- Sie erhalten praktische Tipps zum Erstellen einer Präsentation
- Sie erfahren, wie Sie die Wirkung einer Präsentation auf die Zuhörer gezielt verbessern können
- Sie lernen, mit konkreten Tipps die Zuhörer zu begeistern

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, Präsentationen schneller vorzubereiten und mit einer größeren Selbstsicherheit und Ausstrahlungskraft zu präsentieren.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Personen, die beruflich oder privat präsentieren müssen. Dazu zählen u.a.

- Führungskräfte, Fachleute und Mitarbeiter aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Verwaltung, Verbänden und Vereinen, Selbständige und Freiberufler
- Personen, die Präsentationen als Werbemittel einsetzen wollen
- Ingenieure und Architekten, die häufig eine Wettbewerbs- oder Kundenpräsentation erstellen
- Personen, die sich selbst in einer Bewerbung präsentieren müssen

Inhalte

1. Das „Was“ der Rhetorik. Gute Präsentationen haben eine starke Wirkung
2. Die Zuhörer. Die Zuhörer informieren, unterhalten und nützen. Fakten für Hirn und Herz
3. Systematische Vorbereitung. Eine gute Vorbereitung ist der Schlüssel zum Erfolg
4. Das „Wie“ der Rhetorik. Verbessern Sie Ihre persönlichen Kompetenzen bei Präsentationen
5. Anfang mit Pfiff. Sofort Sympathie und Akzeptanz aufbauen
6. Der Schluss. Geben Sie Ihrer Präsentation ein optimales Finale
7. Der Hauptteil. Schwierige Sachverhalte verständlich präsentieren
8. Umgang mit Medien. Wirkung und Verständnis erleichtern
9. Das „Wie“ der Rhetorik. Training und Feedback

Methode

- Methodenmix aus theoretischer Einführung, praktischen Übungen, handwerklichen Tipps und Feedback
- Sie können gerne eine eigene Präsentation mitbringen
- Gezielte Videoaufnahmen können die Lernerfolge verstärken

Das Seminar lebt von der Bereitschaft der Teilnehmer, sich selbst einzubringen und verschiedene Techniken auszuprobieren.

Termine

Das 2 tägige Basisseminar vermittelt die wichtigsten Elemente zum Thema mit praktischen Übungen.

Termine und Referenten

- 04.-05.02.2019, Johann Scheidner
- 27.-28.06.2019, Regina Toth
- 25.-26.11.2019, Johann Scheidner

Seminarzeiten

1. Tag 10.00-18.00 Uhr
2. Tag 9.00-17.00 Uhr

Seminargebühren 2 Tage

690,20 Euro, incl. MwSt., leichte Pausenverpflegung und Arbeitsunterlagen.

Gesprächsführung

Menschen annehmen und verstehen

Beschreibung

Erfolgreiches Zusammenleben und Zusammenarbeit ist ohne ein Gespräch nicht denkbar. Es ist somit unerlässlich, Gespräche zu führen—mit Partnern, Kindern oder Freunden sowie mit Mitarbeitern, Vorgesetzten, Geschäftspartnern, Kunden und Lieferanten.

Auf diese Gespräche sind viele leider nur unzureichend vorbereitet. Gespräche erfordern wie Lesen, Schreiben und Rechnen spezifische Kompetenzen. Vom richtigen Zuhören bis zum Führen problematischer Gespräche—in unseren Seminaren lernen Sie praxisnah wichtige Techniken für eine gelungene zwischenmenschliche Kommunikation.

Ziele

- Sie erhalten praktische Tipps für eine partnerschaftliche Gesprächsatmosphäre
- Sie erfahren, wie Sie Gespräche konkret steuern oder mitsteuern können
- Sie lernen, wie Sie sich auf Gespräche vorbereiten können

Vom Informationsgespräch bis zum Mitarbeitergespräch, ob privat oder beruflich motiviert—die Erfahrungen aus diesem Seminar kommen allen künftigen Gesprächen zugute.

Zielgruppe

- Führungskräfte, Fachleute und Mitarbeiter aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Verwaltung, Verbänden und Vereinen
- Selbstständige und Freiberufler
- Personen, die ihre Gesprächskompetenzen ausbauen möchten

Inhalte

1. Die wichtigsten Kommunikationsmodelle für eine gelungene Gesprächsführung
2. Gruppen und Gruppendynamiken erkennen und nutzen
3. Gesprächsfördernde und gesprächsstörende Eigenschaften
4. Leitfaden für gute Gespräche - Praktisches Training
5. Jeder gewinnt - Grundlagen guter Gesprächsführung
6. Gespräche mit Vorgesetzten, Mitarbeitern oder Kunden
7. Problem-, Kritik- und Reklamationsgespräche
8. Unterschiedliche Gespräche in der Praxis

Methode

- Methodenmix aus theoretischer Einführung, praktischen Übungen, handwerklichen Tipps und Feedback
- Gezielte Videoaufnahmen können die Lernerfolge verstärken

Das Seminar lebt von der Bereitschaft der Teilnehmer, sich selbst einzubringen und verschiedene Techniken auszuprobieren.

Termine

Das 2 tägige Basisseminar vermittelt die wichtigsten Elemente zum Thema mit praktischen Übungen.

Termine und Referenten

- 28.02.-01.03.2019, Regina Toth
- 01.-02.08.2019, Regina Toth
- 09.-10.12.2019, Johann Scheidner

Seminarzeiten

1. Tag 10.00-18.00 Uhr
2. Tag 9.00-17.00 Uhr

Seminargebühren 2 Tage

690,20 Euro, incl. MwSt., leichte Pausenverpflegung und Arbeitsunterlagen.

Moderationstraining

Kooperative und effiziente Arbeitsmethoden in Besprechungen und im Team

Beschreibung

Das Beherrschen von Moderationsmethoden gehört zum Standardrepertoire jeder Führungskraft und jedes Gruppenleiters. In diesem Seminar lernen Sie, Meetings zukünftig aktiv zu nutzen. Ob Beratungs-, Projekt-, oder Konfliktgespräche, ob in der Familie, mit Mitarbeitern oder bei Kunden – in all diesen Situationen ist Ihre Gesprächsfähigkeit und eine strukturierte Vorgehensweise gefragt. Unser olympisches Prinzip für gelungene Moderationen lautet: kürzer, schneller, effektiver.

Ziele

- Sie erfahren, wie Sie mit strukturierten Moderationen schneller zu Ergebnissen kommen
- Sie lernen, mit konkreten Tipps und Techniken Ihre Präsenz bei einer Moderation zu stärken
- Sie erhalten ein individuelles Konzept zur Verbesserung Ihrer Potentiale

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, effektiver an moderierten Sitzungen teilzunehmen oder Moderationen zu leiten. So kommen Sie bei Teambesprechungen und Meetings zielsicher und strukturiert zu klaren Ergebnissen.

Zielgruppe

- Führungskräfte und Mitarbeiter aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Verwaltung, Verbänden und Vereinen
- Personen, die die Arbeit in Gruppen effektiver gestalten wollen und auch in schwierigen Situationen zu einem guten Ergebnis kommen möchten

Inhalte

1. Moderation als soziale Innovation. Einsatzmöglichkeiten, Moderationswerkzeuge, Ziele und Nutzen
2. Die Rolle des Moderators als Dienstleister der Gruppe. Die Rolle der Teilnehmenden
3. Erfolgreiche Gruppenarbeit. Gesprächskoordination und Gesprächsregeln
4. Die Vorbereitung. Zeit investieren um Zeit zu planen. Strategisch planen
5. Der Einstieg ist für die Moderation bestimmend. Rollen und Aufgaben klären
6. Die Durchführungsphase. Wechsel zwischen Einzel- und Gruppenarbeit. Komplexität strukturieren
7. Die Abschlussphase. Blick zurück nach vorne. Ergebnisse dokumentieren. Feedback, Transfer und Kontrolle
8. Strategien in schwierigen Situationen. Eskalationsprävention, Deeskalation und Konfliktlösung

Methode

- Methodenmix aus theoretischer Einführung und handwerklichen Tipps in Verbindung mit Einzel- und Gruppenarbeit
- Praktische Plan- und Rollenspiele mit Erfahrungsaustausch, Analyse, Diskussion und Feedback
- Gezielte Videoaufnahmen können den Prozess unterstützen

Das Training lebt von der Bereitschaft der Teilnehmer, sich selbst einzubringen und verschiedene Techniken auszuprobieren.

Termine

Das 2 tägige Basisseminar vermittelt die wichtigsten Elemente zum Thema mit praktischen Übungen.

Termine und Referenten

- 21.-22.02.2019, Regina Toth
- 01.-02.07.2019, Johann Scheidner
- 24.-25.10.2019, Regina Toth

Seminarzeiten

1. Tag 10.00-18.00 Uhr
2. Tag 9.00-17.00 Uhr

Seminargebühren 2 Tage

690,20 Euro, incl. MwSt., leichte Pausenverpflegung und Arbeitsunterlagen.

Verhandlungsmanagement

Konstruktive Verhandlungstechniken in der täglichen Praxis

Beschreibung

Überzeugende Verhandlungsergebnisse setzen neben Fachkompetenz eine geschickte Verhandlungsführung voraus. Das Seminar vermittelt neben Gesprächstechniken insbesondere geschickte Verhandlungsstrategien und -techniken. Gerade auch in schwierigen Situationen ist es wichtig, das eigene Kommunikationsverhalten zu überprüfen und störende Kommunikationsmuster abzulegen. So führen Sie Verhandlungen künftig sicher zum Erfolg.

Ziele

- Sie erlernen Strategien und Techniken des professionellen Verhandeln und erzielen künftig bessere Verhandlungsergebnisse
- Sie erkennen die Auslöser von Konflikten und finden schneller mögliche Lösungen

Sie erhalten ein individuelles Konzept mit vielen praktischen Tipps zur Verbesserung Ihrer Verhandlungspotentiale. Sie führen dadurch zielsicher in unterschiedlichen Verhandlungssituationen und können flexibel und lösungsorientiert agieren. Sie können sich bei privaten und beruflichen Verhandlungen besser positionieren und Ihre Ziele schneller erreichen.

Zielgruppe

- Führungskräfte, Fachleute und Mitarbeiter aus Wirtschaft, Lehre, Wissenschaft, Politik sowie Verwaltung, Verbänden und Vereinen, die fundiert ihre Verhandlungskompetenzen trainieren möchten
- Personen, die Ihre Verhandlungskompetenzen ausbauen wollen und auch in schwierige Situationen zu einem guten Ergebnis kommen möchten

Inhalte

1. Verhandlungstheorie und Verhandlungsmodelle
2. Grundlegende Verhandlungsfähigkeiten
3. Das Harvard-Konzept - Sachgerecht erfolgreich verhandeln
4. Leitfaden für gute Verhandlungen - Praktisches Training
5. Strategische Vorbereitung - Zeit investieren um Zeit und Ärger zu sparen
6. Kernphase in Verhandlungen - Geschickter Umgang mit Konflikten
7. Abschluss- und Vereinbarungsphase
8. Unterschiedliche Verhandlungen in der Praxis

Methode

- Methodenmix aus theoretischer Einführung und handwerklichen Tipps in Verbindung mit Einzel- und Gruppenarbeit
- Praktische Plan- und Rollenspiele mit Erfahrungsaustausch, Analyse, Diskussion und Feedback
- Gezielte Videoaufnahmen können den Prozess unterstützen

Das Training lebt von der Bereitschaft der Teilnehmer, sich selbst einzubringen und verschiedene Techniken auszuprobieren.

Termine

Das 2 tägige Basisseminar vermittelt die wichtigsten Elemente zum Thema mit praktischen Übungen.

Termine und Referenten

- 08.-09.04.2019, Johann Scheidner
- 07.-08.10.2019, Johann Scheidner

Seminarzeiten

1. Tag 10.00-18.00 Uhr
2. Tag 9.00-17.00 Uhr

Seminargebühren 2 Tage

690,20 Euro, incl. MwSt., leichte Pausenverpflegung und Arbeitsunterlagen.

Konfliktmanagement

Konflikte gehören zum Leben—der richtige Umgang kann gelernt werden

Beschreibung

Die Welt um uns wird bunter. Das bringt Vielfalt in unser Leben. Leider steigt damit auch das Konfliktpotenzial. Ob die schlechte Atmosphäre in der eigenen Familie, Differenzen mit dem Nachbarn, verschiedene Unstimmigkeiten im Berufsalltag oder Auseinandersetzungen in Vereinen – die Bedeutung einer bewussten Konfliktbearbeitung wächst kontinuierlich. Dieses Seminar vermittelt Ihnen Methoden und Modelle konstruktiver Konfliktarbeit.

Ziele

- Sie erlernen Grundlagen, Strategien und Techniken im Umgang mit Konflikten
- Sie bleiben bei Spannungen und Konflikten handlungsfähig
- Sie vermitteln bewusst zwischen Konfliktparteien und fördern gegenseitiges Verständnis zwischen den Konfliktparteien
- Sie sorgen für Konfliktprävention
- Sie verstehen Konflikte als Chancen

Sie erhalten ein individuelles Konzept mit vielen praktischen Tipps zur Verbesserung Ihrer persönlichen Potenziale bei Konflikten. Sie führen dadurch zielsicher in unterschiedlichen Konfliktgesprächen und können flexibel und lösungsorientiert agieren. So werden Sie sich bei privaten und beruflichen Konflikten besser positionieren und an Lösungen arbeiten

Zielgruppe

- Führungskräfte, Fachleute und Mitarbeiter aus Wirtschaft, Lehre, Wissenschaft, Politik sowie Verwaltung, Verbänden und Vereinen
- Interessierte Personen, die Ihre Kompetenzen für Konfliktlösungen in unterschiedlichen Bereichen ausbauen möchten

Inhalte

1. Grundverständnis Konflikt. Leistungsverluste und Chancen
2. Die Rolle des Klärungshelfers / Mediators. Die Selbstverantwortung der Konfliktparteien
3. Grundlagen konstruktiver Konfliktlösung. Kommunikation im Konfliktmanagement
4. Leitfaden bei Konflikten. 10 Schritte zur Konfliktlösung. Praktisches Training
5. Professionelle Gesprächsführung bei Konflikten
6. Visualisierungen und Kreativtechniken zur Konfliktlösung
7. Mögliche Lösungen und Abschlussvereinbarungen
8. Umgang mit schwierigen Gesprächspartner. Praktisches Training

Methode

- Methodenmix aus theoretischer Einführung und handwerklichen Tipps in Verbindung mit Einzel- und Gruppenarbeit
- Praktische Plan- und Rollenspiele mit Erfahrungsaustausch, Analyse, Diskussion und Feedback
- Gezielte Videoaufnahmen können den Prozess unterstützen

Das Training lebt von der Bereitschaft der Teilnehmer, sich selbst einzubringen und verschiedene Techniken auszuprobieren.

Termine

Das 2 tägige Basisseminar vermittelt die wichtigsten Elemente zum Thema mit praktischen Übungen.

Termine und Referenten

- 14.-15.01.2019, Johann Scheidner
- 24.-25.06.2019, Johann Scheidner
- 21.-22.10.2019, Johann Scheidner

Seminarzeiten

1. Tag 10.00-18.00 Uhr
2. Tag 9.00-17.00 Uhr

Seminargebühren 2 Tage

690,20 Euro, incl. MwSt., leichte Pausenverpflegung und Arbeitsunterlagen.

Mentale Stärke entwickeln

Das Heidelberger Kompetenztraining (HKT)

Beschreibung

Das Heidelberger Kompetenztraining zur Entwicklung mentaler Stärke (kurz: HKT) ist ein theoretisch fundiertes Mentaltraining, das darauf abzielt, Menschen jeder Alters- und Berufsgruppe geeignete mentale Strategien und Kompetenzen zu vermitteln, die sie dabei unterstützen, die selbst gesteckten Ziele zu erreichen und somit ihr persönliches Potenzial zielgerichtet und bewusst zu aktivieren.

Der HKT - Prozess

Um Sie mental zu stärken und Ihr eigenes Potenzial optimal abrufen zu können, werden im HKT in vier Teilschritten folgende Kompetenzen aufgebaut bzw. gestärkt:

1. **Ziele formulieren.** Das eigene Ziel exakt formulieren und die Zielerreichung unter Einbezug aller Sinne visualisieren.
2. **Sich konzentrieren.** Sie erfahren verschiedene Möglichkeiten zur besseren Konzentration, und können sich dadurch in einen konzentrierten Zustand versetzen.
3. **Seine Stärken aktivieren.** Sie lernen ihre eigenen Stärken kennen und können diese bewusst einsetzen.
4. **Lösungen entwickeln.** Sie erarbeiten sich Lösungsstrategien gegen innere und äußere Widerstände.

Dieser Aufbau fördert positive Problemlösungshaltungen und stärkt Ihre Selbstwirksamkeit.

Zielgruppe

Interessierte aus allen Berufen, die ihr persönliches Leistungspotenzial zum richtigen Zeitpunkt zielgerichtet und bewusst aktivieren möchten, um somit erfolgreich individuell gesetzte Ziele zu erreichen.

Inhalte

1. Einführung. Grundlagen Mentaltraining allgemein, spezielle Grundlagen HKT
2. Praktische Anwendungsbeispiele in Pädagogik, Erwachsenenbildung, Organisationsentwicklung, Prävention- und Gesundheitsförderung
3. Annäherungsziele versus Vermeidungsziele. Praxisanleitung Zielarbeit
4. Konzentration fördern und trainieren
5. Stärken stärken. So aktivieren Sie Ihre Ressourcen
6. Zielintension. Mögliche Hindernisse und Störungen identifizieren und Lösungs-ideen entwickeln

Methode

- Methodenmix aus theoretischer Einführung und handwerklichen Tipps in Verbindung mit Einzel- und Gruppenarbeit
- Erfahrungsaustausch, Analyse, Diskussion und Feedback

Das Training lebt von der Bereitschaft der Teilnehmer, sich selbst einzubringen und verschiedene Techniken auszuprobieren.

Termine

Das 1,5 tägige Seminar vermittelt die wichtigsten Elemente zum Thema mit praktischen Übungen.

Termine und Referenten

- 01.-02.04.2019
- 25.-26.07.2019
- 27.-28.11.2019

Seminarzeiten

1. Tag 18.00-20.00 Uhr
2. Tag 9.00-17.00 Uhr

Seminargebühren 1,5 Tage

535,50 Euro, incl. MwSt., leichte Pausenverpflegung und Arbeitsunterlagen.

Kompaktseminar AAP® nach Coblenzer / Muhar

Wer andere in Atem halten möchte, darf selbst nicht außer Atem kommen

Beschreibung

Die Atemrhythmisch Angepasste Phonation (AAP® nach Coblenzer/Muhar) gehört zu den etabliertesten und umfassendsten Arbeitsansätzen in der Sprech- und Gesangs-pädagogischen wie auch in stimm- und Sprechtherapeutischen Arbeit. AAP® ist eine wissenschaftlich begründete Vorgehensweise auf anatomisch-physiologischer Basis und heute Bestandteil jeder Ausbildung rund ums Sprechen. Das Seminar vermittelt viele Übungen zum Erlernen der AAP®. Ergänzt werden diese durch didaktische Tipps zur Umsetzung in Einzel- und Gruppentraining.

Ziele

Die Fortbildung bietet die Möglichkeit, die AAP® in einer ausgewogenen Mischung von Theorie und Praxis gründlich und fundiert kennenzulernen, Ihr eigenes stimmliches Können zu erweitern und Ihren Berufsalltag dadurch erfolgreicher zu gestalten.

Zielgruppe

- Logopäden, Sprecherzieher, Sprachheiltherapeuten und Personen in vergleichbaren Berufen
- Schauspieler, Sänger, Theaterpädagogen
- Lehrer, Trainer und Dozenten aus angrenzenden Berufen

Logopäden erhalten für dieses Seminar Fortbildungspunkte.

Inhalte

1. Säule: Körpersprache und Etonus. Sprechen mit dem ganzen Körper
2. Säule: Differenzierung von Atmung und Phonationsatmung
3. Säule: Ökonomisches Stimmtraining. Mit einem Minimum an Aufwand ein Maximum an Wirkung schaffen
4. Säule: Plastische Artikulation. Intention, Phonationsatem und Körpersprache. Der ganze Mensch spricht
5. Säule: Intention als Motor für die Atmung
6. Säule: Textgestaltung, freies Sprechen, Transfer. Wirksamkeit der AAP® im Stimm- und Sprechtraining sowie in der Therapie
7. Wirksamkeit der AAP® in der Therapie
8. Künstlerische Textgestaltung mit AAP®
9. Die Verwendung von Materialien wie Schwingegurt und Balance-Pad fördern die effektive Atem-, stimm- und Sprechpädagogische Arbeit

Methode

Methodenmix aus theoretischer Einführung, praktischen Übungen, Selbstreflexion, ggf. Videoaufnahmen und Feedback.

Das Training lebt von der Bereitschaft der Teilnehmer, sich selbst einzubringen und verschiedene Techniken auszuprobieren.

Termine

Das 2 tägige Basisseminar vermittelt die wichtigsten Elemente zum Thema mit praktischen Übungen.

Termine und Referentin

- 03.-04.05.2019, Regina Toth
- 04.-05.10.2019, Regina Toth

Seminarzeiten

1. Tag 10.00-18.00 Uhr
2. Tag 9.00-17.00 Uhr

Seminargebühren 2 Tage

357,00 Euro, incl. MwSt., leichte Pausenverpflegung und Arbeitsunterlagen.

Odem ist der einzige Anbieter, der zwischen 1995 bis 2008 jährlich 1–2 Seminare mit Prof. Coblenzer angeboten hat. Sie lernen also die Inhalte aus erster Hand.

Dieses Seminar ist die Grundlage zur Ausbildung „Zertifizierter AAP® - Anwender / Zertifizierte AAP® Anwenderin“. Weitere Informationen bzw. ein Angebot senden wir Ihnen auf Anfrage gerne zu.

Atem, Stimme, Bewegung

Ein methodenübergreifendes Seminar

Beschreibung

Die Komplexität des Systems von Atem, Stimme und Sprechen sowie die multifaktorielle Genese von Atem-, Stimm- und Sprechstörungen erfordern ein ganzheitliches Training und gezielte Übungen zur Prophylaxe. Die Fortbildung richtet sich an Fachleute und Interessierte, für die Atem und Stimme aus unterschiedlichen Gründen im Mittelpunkt stehen. Das Seminar ist ein methodenübergreifendes Training. Es vermittelt die regenerierende Wirkung des Atems als Grundlage zu gesundem Sprechen und Singen.

Ziele

Die Fortbildung bietet die Möglichkeit, die einzelnen Methoden kennenzulernen, Ihr eigenes stimmliches Können zu erweitern und Ihren Berufsalltag dadurch erfolgreicher zu gestalten. Sie lernen vor allem viele praktische Übungen. Ergänzt werden diese durch:

- aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse
- anatomische und funktionelle Grundlagen
- didaktische Tipps für Einzelstunden und Gruppenarbeit

Zielgruppe

- Logopäden, Sprecherzieher, Sprachheiltherapeuten und Personen in vergleichbaren Berufen
- Schauspieler, Sänger, Theaterpädagogen
- Lehrer, Trainer und Dozenten aus angrenzenden Berufen

Logopäden erhalten für dieses Seminar Fortbildungspunkte

Inhalte

Das **Konzept der Schule Schlaffhorst-Andersen** ist ein gesamtkörperlich ausgeglichenes Konzept, um Menschen im Umgang mit Atmung, Stimme und Sprechen zu trainieren. Regenerierende Prinzipien wie Kreisen und Schwingen wirken harmonisierend und zentrierend.

„**Der erfahrbare Atem**“ nach Ilse Middendorf bildet die Grundlage zur natürlichen Atmung. Durch gezielte Atem- und Bewegungsübungen können die Gesundheitsressourcen gefördert und die Behandlung von Störungen und Erkrankungen begünstigt werden. Das Prinzip der Dehnung als Grundlage für ein vertieftes Atemverständnis.

AAP® nach Coblenzer/Muhar ist eine wissenschaftlich begründete Vorgehensweise auf anatomisch—physiologischer Basis und heute Bestandteil jeder Ausbildung rund um das Thema Atem, Stimme und Sprechen. Vermittelt wird die Phonationsatmung, die Atemrhythmisch Angepassten Phonation (AAP®) nach Coblenzer/Muhar sowie das Verständnis von Ganzheitlichkeit in der Stimm- und Sprechpädagogik.

Materialien. Die Verwendung von Materialien wie Schwingegurt und Balance-Pad fördern die effektive atem-, stimm- und sprechpädagogische Arbeit.

Methode

- Theoretische Einführung, praktische Übungen und Feedback
- Analyse des eigenen Atem- und Stimmusters
- Sie lernen ein persönliches Trainingsprogramm kennen, das Ihnen hilft, Ihre Ressourcen für Atmung und Stimme zu nutzen

Termine

Das 2 tägige Basisseminar vermittelt die wichtigsten Elemente zum Thema mit praktischen Übungen.

Termine und Referentin

- 12.-13.04.2019, Regina Toth
- 19.-20.09.2019, Regina Toth

Seminarzeiten

1. Tag 10.00-18.00 Uhr
2. Tag 9.00-17.00 Uhr

Seminargebühren 2 Tage

357,00 Euro, incl. MwSt., leichte Pausenverpflegung und Arbeitsunterlagen.

Anmeldung oder Bestellung Pro Person ein Formular. Das Formular können Sie auch gerne kopieren.

Per Fax an 0711. 54 09 65 99 oder per Email an info@odem-rhetorik.de

Odem

Regina Toth + Johann Scheidner

Alexanderstr. 124

70180 Stuttgart

Verbindliche Anmeldung

Seminar	Datum von—bis	Preis in Euro

Sie erhalten von uns eine Rechnung, die Sie dann bitte überweisen. Es gelten unsere AGB.

Gesamtsumme

Allgemeine Bemerkungen, Rabatte, Wünsche etc.

Senden Sie mir bitte zu:

per Email

per Post

Aktuelle Seminarbroschüre

Broschüre Odem

Broschüre Rhetorik für Führungskräfte

Broschüre Coaching

Broschüre Rolting

Broschüre Demografie

Größere Mengen: Bitte die gewünschte Anzahl handschriftliche ergänzen.

Firma ggf. Rechnungsempfänger

Vor- und Nachname ggf. Rechnungsempfänger

Straße

PLZ und Ort

Name der teilnehmende Person, wenn nicht Rechnungsempfänger

Telefon tagsüber

Email

Datum, Unterschrift

Über uns

Odem in Stuttgart bietet Ihnen seit **1994** kompetente Seminare und Einzeltrainings zu den Themen „Stimmbildung und Körpersprache“, „Rhetorik und Kommunikation“, „Konfliktmanagement und Mediation“ sowie „Coaching und Karriere“. Wenn Sie wirkungsvoller kommunizieren möchten, sind Sie bei uns genau richtig.



Regina Toth

- Atem-, Stimm- und Sprechtrainerin
- Logopädin in eigener Praxis
- Lehrlogopädin an der SRH-Fachschule für Logopädie in Stuttgart
- Lehrbeauftragte für den Bereich Vortrags- und Präsentationstechniken sowie Moderation
- Zertifizierte AAP® Trainerin nach Coblenzer/Muhar
- Systemischer Coach
- Zertifizierte HKT - Instruktorin (Heidelberger Kompetenztraining zur Entwicklung mentaler Stärke)

Johann Scheidner

- Atem-, Stimm- und Sprechtrainer
- Körpertherapeut, Certified Rolfer®, Fitnesstrainer B-Lizenz

Demografieberater - Systemischer Coach - Mediator - Redenschreiber

Themen sind

- Employer Branding
- Führung und Kommunikation
- Konfliktmanagement und Mediation
- Veränderungsmanagement
- Betriebliches Gesundheitsmanagement (IHK)
- Besonderer Schwerpunkt: „Psychosoziale Gesundheit - gemeinsam stark gegen Stress und Burnout“

Als langjähriger Vertriebstrainer und Vertriebsdirektor hat er Erfahrungen in der Leitung von Management-Trainings und Coachings

Mitglied in folgenden Verbänden:

- Deutsche Gesellschaft für Sprecherziehung und Sprechwissenschaft (DGSS)
- Berufsverband Sprechen Baden-Württemberg (BVS)
- Verband der Redenschreiber deutscher Sprache (VRdS)
- Bundesverband Mediation (bvem)
- Bundesverband Demografischer Wandel—Unternehmerverband Deutschland e.V. (BdW)
- Deutscher Bundesverband für Burnout-Prophylaxe und Prävention e.V. (dbvb)

Odem

Stimmbildung | Logopädie | Rhetorik | Mediation | Coaching

Regina Toth + Johann Scheidner

Alexanderstr. 124, 70180 Stuttgart

Telefon: 0711. 54 09 66 01

Telefax: 0711. 54 09 65 99

Email: info@odem-rhetorik.de

www.odem-rhetorik.de

Weitere Internetseiten:

www.rolfing-stuttgart.de

www.demografie-stuttgart.de