

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](mailto:info@odem-rhetorik.de)[www.odem-rhetorik.de](http://www.odem-rhetorik.de)

## Informationen zum Seminar



### Wirkungsvoll präsentieren

#### Seminarinhalte in Kürze

- Jede Präsentation ist eine Inszenierung. Der Gesamteindruck ist entscheidend
- Mit einer kreativen Präsentation begeistern und überzeugen Sie Ihre Zuhörer
- PowerPoint mit Kick. Wirkung und Verständnis erleichtern
- Gute Beispielen und Geschichten sowie dosierter Humor bereichern Ihre Präsentation
- Körpersprache als „Motor“ für eine gelungene Präsentation

## Seminarbeschreibung

Wenn in Unternehmen oder vor Kunden Ideen, Konzepte oder Ergebnisse vorgestellt werden, geschieht dies meistens mit Präsentationen. Präsentationen gehören somit zum Berufsalltag. Neue Aufträge hängen oft von Präsentationen ab. Denn gute Ideen und Produkte verkaufen sich nicht immer von allein. Sei es eine interne Präsentation einer Abteilung in einem Unternehmen, eine Produktpräsentation vor neuen Kunden oder eine Wettbewerbspräsentation vor einem Gremium—es geht immer darum, die Zuhörer von den eigenen Leistungen, Konzepten oder Produkten zu überzeugen, oft auch in Konkurrenz zu anderen.

Diese Tatsache steht oft im Widerspruch zum Ergebnis vieler Präsentationen. Meist fehlt es an der richtigen Vorbereitung, die Präsentationsmedien sind textlastig und die Referenten stammeln sich lesend mit dem Rücken zum Publikum durch zu viele unleserliche Folien. Eine Tortur für Referenten und Zuhörer gleichermaßen.

Das muss nicht sein. Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie es besser geht. Wer bei seinen Zuhörern einen nachhaltigen Eindruck hinterlassen möchte, sollte die notwendigen Präsentationstechniken beherrschen. Sie erfahren, wie Sie einen starken und motivierenden Kontakt zu Ihren Zuhörern aufbauen, wie Sie die Medien gezielt und professionell einsetzen und wie Sie durch eine geschickte Mischung aus Rhetorik, Stimme und Körpersprache beim Publikum einfach besser ankommen.

So können Sie Ihre Ideen, Produkte oder Konzepte gezielt vor anderen präsentieren bzw. verkaufen und stärken Ihren persönlichen und beruflichen Erfolg.

### 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. Ziel ist ein kompetenter, sicherer und souveräner Auftritt in allen Situationen, in denen Sie Zuhörer mit guten Präsentationen überzeugen müssen.

### 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
- Menschen, die Spaß am Präsentieren haben und ihre Kenntnisse vertiefen möchten oder müssen

### Methode

- Methodenmix aus theoretischer Einführung, praktischen Übungen, handwerklichen Tipps und Feedback
- Das Seminar lebt von der Bereitschaft der Teilnehmer, sich selbst einzubringen und verschiedene Techniken auszuprobieren

### Besondere Angebote

Gerne erstellen wir für Sie bzw. für Ihr Unternehmen eine Präsentation. Ebenso verbessern bzw. trainieren wir mit Ihnen gemeinsam eine Präsentation, die Sie halten möchten.

## Das Modulangebot „Wirkungsvoll präsentieren“ im Überblick

Zeit ist knapp. Deshalb bieten wir effiziente und individuelle Seminare und Trainings für Anfänger und Fortgeschrittene, die nach dem System „Study & Train“ aufgebaut sind. In den Basisseminaren lernen Sie alle wichtigen Grundlagen zu einem Thema kennen. In einem ergänzenden Einzeltraining oder einem Seminar in kleinen Gruppen (2-6 Personen) können Sie die Inhalte mit individuellen Themen vertiefen. Sie können genau die Dinge vertiefen, die Ihnen oder Ihrem Team wichtig sind. So bringen wir Sie schnell an Ihr Ziel.

Die Übersicht entspricht einer zweitägigen Seminarplanung.

Grundlagen	Der Präsentationsprozess
Das „Was“ der Rhetorik. Inhalte spannend vermitteln	Vom Anfang mit Pfiff zum prägnanten Schluss
Die Zuhörer und die Wahrnehmung Transportieren Sie vor allem Nutzen	Ein überzeugender Hauptteil Der rote Faden muss sichtbar sein
Vorbereitung mit System Von der Planung zur Präsentation	Umgang mit Medien und Mediengestaltung
Das „Wie“ der Rhetorik Atem, Haltung und Stimme optimal einsetzen	Das „Wie“ der Rhetorik. Souveränes Auftreten, überzeugende Wirkung. Training und Feedback

## Mögliche Ergänzungen

Rhetorischer Ausdruck	Inhaltliche Themen	Praktisches Präsentationstraining
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wording. Entwickeln Sie einen persönlichen Redestil für Präsentationen</li> <li>• Elemente einer überzeugenden Argumentation</li> <li>• Überzeugungsstrategien bei Präsentationen</li> <li>• Emotionen bewegen die Zuhörer</li> <li>• Rhetorische Stilmittel nutzen. Bilder und Metapher. Umgang mit Zitaten</li> <li>• Storytelling. Geschichten und Beispiele erzeugen Nähe zum Publikum</li> <li>• Witze, Anekdoten und Humor gezielt verwenden</li> <li>• Nonverbale Kommunikation. Verbinden Sie Inhalt und Körpersprache in einer Präsentation</li> <li>• Emotionen bewegen die Zuhörer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wettbewerbspräsentation</li> <li>• Verkaufspräsentation</li> <li>• Bewerbungspräsentation</li> <li>• Mediengestaltung PowerPoint, Flipchart &amp; Co</li> <li>• Kreative Flipchartgestaltung</li> <li>• Training einer eigenen Präsentation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ein guter Präsentator sollte sich seinen Zuhörern als Persönlichkeit zeigen</li> <li>• Atem-, Stimm- und Sprechtraining. Die Stimme ist die hörbare Visitenkarte in einer Präsentation</li> <li>• Auditive Merkmale. Verständliche Artikulation, zuhörerorientiertes Sprechtempo, variable Modulation – darauf müssen Sie in einer Präsentation achten</li> <li>• Visuelle Merkmale. Körpersprache als „Motor“ für eine gute Präsentation</li> <li>• Umgang mit Lampenfieber und Redestress</li> </ul> <p>Beachten Sie ergänzend unser Seminar „Stimmbildung und Körpersprache“</p>

## Detaillierte Seminarinhalte

### 1. Das „Was“ der Rhetorik. Gute Präsentationen haben eine starke Wirkung

- Wissenswerte Grundlagen
- Ziele einer guten Präsentation
- Fehler und wie Sie Fehler vermeiden
- Nach diesen Sternen sollten Sie greifen. Die goldenen Regeln für überzeugende Präsentationen

### 2. Die Zuhörer. Die Zuhörer informieren, unterhalten und nützen. Fakten für Hirn und Herz

- Statt zur Sache zu sprechen sollten Sie besser zu Zuhörern reden
- Die Wahrnehmung des Zuhörers ist begrenzt. Deshalb kürzen, kürzen, kürzen
- Die Zuhörer informieren, unterhalten und nützen. Fakten für Hirn und Herz
- Die Zuhöreranalyse

### 3. Systematische Vorbereitung. Eine gute Vorbereitung ist der Schlüssel zum Erfolg

- Nachdenken mit Methode. Zielgerichtete Recherche und nützliche Quellen
- Die Kernbotschaft formulieren
- Erstellen Sie ein übersichtliches Drehbuch für eine Präsentation

### 4. Das „Wie“ der Rhetorik. Verbessern Sie Ihre persönlichen Kompetenzen bei Präsentationen

- Verbessern Sie Ihre persönlichen Kompetenzen bei Präsentationen
- Die Stimme ist die hörbare Visitenkarte in einer Präsentation
- Wissenswertes über den Zusammenhang von Atmung, Haltung und Stimme

### 5. Anfang mit Pfiff. Sofort Sympathie und Akzeptanz aufbauen

- Schnell Kontakt zum Zuhörer herstellen und gezielt Aufmerksamkeit erzeugen
- Der Einstieg vor dem Einstieg. Entwickeln Sie einen pffiffigen Einstieg
- Die richtige Begrüßung
- Sofort Sympathie und Akzeptanz aufbauen

### 6. Der Schluss. Geben Sie Ihrer Präsentation ein optimales Finale

- Gelungenes Ende und nachhaltige Wirkung
- Die passenden Worte am Schluss

### 7. Der Hauptteil. Schwierige Sachverhalte verständlich präsentieren

- Der rote Faden muss sichtbar sein. Kompliziert Denken — einfach präsentieren
- Fokus auf das Wesentliche richten und Kernbotschaften klar formulieren
- Hauptsätze wie Pfeile; Wörter, die bewegen. Prägnant formulieren
- Schwierige Sachverhalte verständlich darstellen
- Begeistern Sie Ihre Zuhörer durch kreative Ideen

### 8. Umgang mit Medien. Wirkung und Verständnis erleichtern

- Flipchart, Tageslichtprojektor, Metaplanwand — den richtigen Medienmix finden
- Wirkung und Verständnis erleichtern
- PowerPoint mit Kick. Charts, Bilder und Textgestaltung.

### 9. Das „Wie“ der Rhetorik. Training und Feedback

- Körpersprache als „Motor“ für eine gute Präsentation
- Mimik und Gestik effektiv einsetzen
- Souveräner Auftritt und überzeugende Wirkung
- Verbale und nonverbale Ausdrucksmittel müssen übereinstimmen

## Seminartermine, -zeiten, Preise, Rabatte und Anmeldung

Anmeldung über unsere Internetseite [www.odem-rhetorik.de](http://www.odem-rhetorik.de)

### Seminartermine 2 Tage Basisseminar

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

### Seminarzeiten

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

### Seminargebühren und Rabatte

- 2 Tage Basisseminar 690,20 Euro (netto 580,00 Euro)

- Die Seminargebühren beinhalten die MwSt., Arbeitsunterlagen und leichte Pausenverpflegung
- Die Seminare finden in kleinen Arbeitsgruppen mit max. 12 Teilnehmer statt
- Wenn Sie sich gleichzeitig für mindestens 2 Seminare anmelden, oder wenn sich mindestens 2 Personen gleichzeitig anmelden erhalten Sie pro Seminar bzw. Person 5% Rabatt
- TeilnehmerInnen, die in den letzten 12 Monaten vor dem jeweiligen Seminartermin ein anderes Seminar bei uns besucht haben, erhalten 5% Rabatt
- Unternehmen im Netzwerk „Demografie Stuttgart“ und deren MitarbeiterInnen erhalten 10% Rabatt
- Rabatte sind maximiert auf 15%
- Wir akzeptieren Gutscheine der Bildungsprämie. Durch die Gutscheine können Sie bei bestimmten Voraussetzungen die Seminargebühren bei uns um 50% reduzieren, die andere Hälfte übernimmt der Staat

### Seminarort

Odem, Alexanderstr.124, 70180 Stuttgart, Fon: 0711. 54 09 66 01

### 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 das Seminar „Stimmbildung und Körpersprache“ interessieren. Oft ergeben sich auf Anfrage weitere Seminare. Sie werden dann gezielt zu diesen Seminaren eingeladen. Wenn sich zwei Personen anmelden, kann das Seminar stattfinden.

### Auffrischungs- und Vertiefungsseminare - Study & Train

Unsere Seminare sind nach dem System „Study & Train“ aufgebaut. In den Basisseminaren lernen Sie alle wichtigen Grundlagen zu einem Thema kennen. In einem ergänzenden Einzeltraining oder einem Seminar in kleinen Gruppen (2-6 Personen) können Sie die Inhalte mit individuellen Themen vertiefen.

Senden Sie uns eine Nachricht per Email oder mit dem Kontaktformular auf unserer Internetseite, wenn Sie an einem Auffrischungs- bzw. Vertiefungsseminar interessiert sind. Wir schicken dann eine Seminarausschreibung an andere potenziell interessierte Teilnehmer. Wenn sich zwei Personen anmelden, kann das Seminar stattfinden. Da diese Seminare intensive Arbeitstreffen sind, ist die Teilnehmerzahl auf max. sechs begrenzt. Nennen Sie ergänzend, welches Thema Sie vertiefen möchten.

### Einzeltraining, Seminar in kleinen Gruppen oder Inhouse-Seminare

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. Gerne senden wir Ihnen ein passendes Angebot zu.

Sinnvoll ist zunächst ein ein- bis dreitägiges Basistraining. Mehr Tage bedeuten mehr Praxis. Senden Sie uns eine Email oder nutzen Sie das Kontaktformular auf unserer Internetseite. Notieren Sie Ihre Wünsche, mögliche Termine und Zeiten sowie die Teilnehmerzahl im Feld Nachricht.

## 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 - Instruktoren (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)
  - 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)