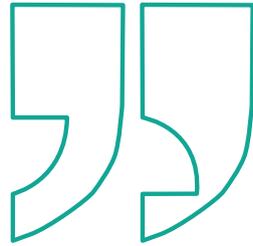


Mag. Herwig Ofner  
Sprechtrainer  
Johannagasse 4a  
1050 Wien



HERWIG  
OFNER



ANGEBOT FÜR:

[www.sprech-trainer.at](http://www.sprech-trainer.at)

- Experte für Auftritt, Stimme und Sprechen
- Magister der „Darstellenden Künste“
- Masterstudium der Rhetorik und Sprecherziehung
- Schauspieler in TV, Kino und Theater (Raiffeisenkampagne mit Hermann Maier, Zipfer u.a.) und Werbesprecher (u.a. Allianz)

## Sprechtraining

- **Körpersprache/Körperausdruck gezielt einsetzen**
- **Artikulation verbessern**
- **Atmung und Stimme als Werkzeug**

### INHALT:



Ihr überzeugender Ausdruck sowohl körperlich als auch stimmlich ist der Schlüssel zum Erfolg.

Mit Elementen aus Rhetorik, Sprecherziehung und darstellender Kunst finden wir gemeinsam schnell und einfach konkrete Punkte, die Ihre Präsenz steigern werden.

Ich verzichte in meiner Einheit auf ausschweifende Theorie und starte mit Ihnen gleich mit dem Wesentlichen. Sie erhalten fachmännisches und vor allem greifbares Feedback.

Aufgebaut auf den 3 Säulen Körperausdruck, Atmung und Artikulation werden Sie die Einheit mit einem „Rezept“ verlassen, das Ihnen zum einen Anleitung zur unmittelbaren Umsetzung und zum anderen Übungen für den langfristigen Erfolg gibt.

### ÜBUNGEN:

Ich habe meine eigene Methode entwickelt, die Elemente der klassischen Rhetorik, Sprecherziehung und Schauspiel enthält. Durch die Kombination der drei Disziplinen gelingt es rasche und dauerhafte Ergebnisse zu erzielen. Die richtige Atem- und Sprechtechnik ermöglicht uns effektiv zu verhandeln und aufzutreten. Als ausgebildeter Sprechtrainer ist es mir ein besonderes Anliegen die Wichtigkeit und den richtigen Einsatz von Körpersprache und Stimme zu vermitteln.

Körpersprache ist keine richtige Sprache, da sie nicht nach bestimmten Regeln oder Strukturen aufgebaut ist und somit keine grammatikalischen Konventionen oder einheitlichen Zeichenfolgen hat.

Man sollte darauf achten, dass die Körpersprache im Einklang mit den verbalen Aussagen steht, um ein glaubwürdiges und authentisches Auftreten zu gewährleisten.

Ein wichtiger Aspekt der Körpersprache ist die nonverbale Kommunikation, die über Augenkontakt, Körperhaltung, Gestik und Mimik stattfindet. Durch den bewussten Einsatz dieser Elemente kann man seine Körpersprache gezielt einsetzen, um Emotionen, Zustimmung oder Ablehnung auszudrücken.

## WIE SAG ICHS DIR – RICHTIG

Der stressige Alltag lässt uns oft vergessen, welche Wirkung unsere Worte haben. Im Eifer des Gefechts bleiben Freundlichkeit und Respekt auf der Strecke. Dabei werden häufig Formulierungen gewählt, die mein Gegenüber negativ beeinflussen und vielleicht sogar verletzen können.

Im täglichen Umgang mit den Kolleginnen am Arbeitsplatz ist es wichtig, schnell und effizient zu arbeiten. Das Ziel ist es, den Betrieb reibungslos am Laufen zu halten. Leider bleibt hier wenig Zeit für die passende Wortwahl.

Hier liegt das Erfolgsgeheimnis.

Der Inhalt Ihrer Mitteilungen ist wichtig und soll gehört werden.

Es ist Ihre bewusste Entscheidung die Botschaft mit negativen oder positiven Worten zu formulieren. Der wertschätzende, freundliche und auch bestimmte Umgang, wird auf kurz oder lang ein angenehmes Arbeitsklima schaffen und es einfacher machen, die gewünschten Ziele zu erreichen.



Lernen Sie in diesem Seminar:

- Worte bewusst wählen
- Nein sagen im positiven Weg
- Sicheres Auftreten
- Gezielten Einsatz von Stimme und Lautstärke

Positive Formulierungen sind hilfreich für effektive Gesprächsführung und hilfreich im Umgang. Denn wie der Name schon sagt, ist es wichtig ein Gespräch zu führen, nicht nur aus Zeitgründen, sondern sorgt ein freundlicher und bestimmter Ton für Kompetenz. Das richtige Wording und die richtigen Fragen zum geeigneten Zeitpunkt sind Erfolgsfaktoren. Als ausgebildeter Sprechtrainer ist es mir ein besonderes Anliegen die Wichtigkeit und den richtigen Einsatz von Körpersprache und Stimme zu vermitteln.

## Reden richtig schreiben und sprechen!

### INHALT:

- Klassischer 5 Satz
- Storytelling
- Feedback Stärken und Schwächen
- Reden für jeden Anlass

Das Seminar zum Thema "Reden schreiben" mit mir als Sprechtrainer richtet sich an alle, die ihre Fähigkeiten im Verfassen von Reden verbessern möchten. Egal, ob für private oder berufliche Anlässe, das Ziel ist es, eine Rede zu schreiben, die effektiv, unterhaltsam und auf den Punkt ist.

In diesem Seminar werden wir uns mit verschiedenen Stilmitteln beschäftigen und lernen, wie wir diese in unsere Reden einbauen können. Hierbei werden wir uns auch mit dem klassischen **5-Satz-Aufbau** von Reden beschäftigen und dessen Anwendung üben. Dabei steht immer im Vordergrund, dass die Rede für die Zuhörer verständlich und nachvollziehbar ist.



Ein weiterer Schwerpunkt wird darauf liegen, wie man seine Zuhörer mit der eigenen Rede fesseln und begeistern kann. Hierfür werden wir verschiedene Techniken des **Storytellings** erlernen und anwenden. Ziel ist es, eine Rede zu schreiben, die nicht nur informativ, sondern auch unterhaltsam ist.

Ich als Sprechtrainer werde den Teilnehmern individuelles Feedback geben und dabei helfen, die eigenen **Stärken und Schwächen** zu erkennen und zu verbessern. Dabei geht es auch darum, Ängste vor dem Reden halten zu überwinden und das Selbstbewusstsein im Umgang mit Reden zu stärken.

Das Seminar wird praxisorientiert sein, sodass die Teilnehmer während des Trainings an ihren eigenen Reden arbeiten können. Am Ende des Seminars werden die Teilnehmer in der Lage sein, eine effektive, unterhaltsame und auf den Punkt gebrachte Rede zu schreiben und sicher vorzutragen.

### ÜBUNGEN:

Eine Übung wird darin bestehen, dass die Teilnehmer eine kurze **Rede** zu einem bestimmten Thema schreiben und diese dann vor der Gruppe vortragen. Hierbei werden wir den Fokus darauflegen, dass die Rede eine klare Struktur aufweist und die Zuhörer fesselt.

Eine weitere Übung wird sich auf das Verfassen von Reden für verschiedene Anlässe konzentrieren. Hierbei werden wir uns mit den spezifischen Anforderungen und Erwartungen an Reden für bestimmte Anlässe wie Hochzeiten, Jubiläen oder Firmenfeiern auseinandersetzen. Die Teilnehmer werden Gelegenheit haben, eigene Reden zu verfassen und Feedback von mir als Sprechtrainer und den anderen Teilnehmern zu erhalten.



Zudem werden wir uns auch mit der Gestaltung von Präsentationen und Vorträgen beschäftigen, die oft auch Elemente einer Rede enthalten. Hierbei werden wir lernen, wie wir die Inhalte ansprechend und verständlich präsentieren können und wie wir mit Nervosität und Lampenfieber umgehen können.

Das Ziel der Übungen ist es, dass die Teilnehmer das Gelernte direkt in ihrem Arbeitsalltag und Privatleben umsetzen können. Durch das praktische Training und individuelles Feedback sollen die Teilnehmer ihre Fähigkeiten im Verfassen und Halten von Reden verbessern und somit selbstbewusster und überzeugender auftreten können.

## Verkaufstraining

### INHALT:

- Corporate Identity
- Gesprächsleitfaden
- Einsatz von Körper und Stimme
- Magic Words
- Einwandbehandlung

Ein freundliches, einheitliches Auftreten ist notwendig und wichtig, um sich als kompetentes und sympathisches Unternehmen zu präsentieren. **Corporate Identity** beginnt schon bei der Begrüßung, schafft Vertrauen und ist der Schlüssel zu erfolgreicher Kundenbindung.



### ÜBUNGEN:

Positive Formulierungen und ein durchdachter **Gesprächsleitfaden** sind hilfreich für effektive Gesprächsführung und hilfreich im Verkaufsprozess. Denn wie der Name schon sagt, ist es wichtig ein Gespräch zu führen, nicht nur aus Zeitgründen, sondern sorgt ein freundlicher und bestimmter Ton für Kompetenz. Das richtige Wording und die richtigen Fragen zum geeigneten Zeitpunkt sind Erfolgsfaktoren. Als ausgebildeter Sprechtrainer ist es mir ein besonderes Anliegen die Wichtigkeit und den richtigen **Einsatz von Körpersprache und Stimme** zu vermitteln.

**Magic Words** – die richtige Wortwahl wirkt Wunder. Gehen Sie gekonnt mit Einwänden um und bleiben Sie souverän dank Rhetorik.

Ein Kunde, der Ihnen vertraut, wird bereit sein zu investieren, wiederkommen und Sie weiterzuempfehlen. Schaffen Sie den Absprung von der guten Beziehung zum konkreten Kaufangebot – die große Hürde an der viele scheitern. **Einwände** sind Zeichen für erhöhtes Interesse des Kunden, lernen Sie damit umzugehen.

Her mit dem „schwierigen Kunden“. Üben Sie in maßgeschneiderten Verkaufssimulationen Ihr Kundenverhalten. Als Profi-Schauspieler bitte ich Ihnen eine Vielzahl an Charaktervariationen an.

Die Teilnehmer lernen, ihre Kommunikation und Rhetorik zu verbessern, um Kunden besser zu überzeugen und somit den Umsatz zu steigern. Zudem können sie ihre Selbstsicherheit und Präsenz im Verkaufsgespräch

stärken, was wiederum zu einem professionelleren Auftreten führt. Durch das Training können auch individuelle Schwächen erkannt und gezielt bearbeitet werden, um die Verkaufskompetenz zu erhöhen.

## Sprechtraining Fokus Telefon

### INHALT:

- Visitenkarte am Telefon
- Ein Gespräch „führen“
- Magic words
- Umgang Beschwerden

Ein freundliches, einheitliches Auftreten ist notwendig und wichtig, um sich als kompetentes und sympathisches Unternehmen zu präsentieren. **Corporate Identity** beginnt schon bei der Begrüßung am Telefon, schafft Vertrauen und ist der Schlüssel zu erfolgreicher Kundenbindung.

### ÜBUNGEN:

Positive Formulierungen und ein durchdachter Gesprächsleitfaden sind hilfreich für effektive **Gesprächsführung** und hilfreich im Umgang mit Beschwerden. Denn wie der Name schon sagt, ist es wichtig ein Gespräch zu führen, nicht nur aus Zeitgründen, sondern sorgt ein freundlicher und bestimmter Ton für Kompetenz. Das richtige Wording und die richtigen Fragen zum geeigneten Zeitpunkt sind Erfolgsfaktoren. Als ausgebildeter Sprechtrainer ist es mir ein besonderes Anliegen die Wichtigkeit und den richtigen Einsatz von Körpersprache und Stimme zu vermitteln.

**Magic Words** – die richtige Wortwahl wirkt Wunder. Gehen Sie gekonnt mit Einwänden um und bleiben Sie souverän dank Rhetorik.



Ein Telefontraining hilft dabei, ihre **Kommunikationsfähigkeiten** am Telefon zu verbessern. Mitarbeiter lernen, effektiv zu kommunizieren, Kundenanfragen professionell zu beantworten und Konflikte am Telefon erfolgreich zu lösen. Ein solches Training kann somit zu einer höheren Kundenzufriedenheit, einer besseren Kundenbindung und letztendlich zu einer Steigerung des Unternehmenserfolgs beitragen.

## Sprechtraining

### FOKUS Umgang mit der Sprechstimme – Schreihäse im Großraumbüro

#### INHALT:

Eine raumangepasste, wohldosierte **Lautstärke** spart Stimmkraft und ist immer gut verständlich. Ziel ist es, Sensibilität für Lautstärke abhängig vom Raum zu entwickeln und die gezielte Kontrolle der Lautstärke mit Hilfe der Vorstellungskraft auszubauen. Laut telefonierender Kollegen im Großraumbüro können zu einem erheblichen Störfaktor werden. Sie können nicht nur die Konzentration und Produktivität der anderen Mitarbeiter beeinträchtigen, sondern auch zu einer Lärmbelästigung führen. Um dieses Problem zu lösen, können Maßnahmen wie das Einrichten von separaten Telefonzellen, die Nutzung von Headsets



oder das Einführen von Regeln zur Lautstärke bei Telefonaten helfen. Es ist wichtig, dass alle Mitarbeiter sensibilisiert werden und Rücksicht aufeinander nehmen, um ein angenehmes Arbeitsumfeld zu schaffen

Da wir in verschiedenen Gesprächssituationen und Räumen im Alltag unterwegs sind, ist es wichtig ein Gespür dafür zu entwickeln, wie wir mit so wenig Stimmaufwand wie möglich so viel wie nötig erreichen. Überzeugender Ausdruck sowohl körperlich als auch stimmlich ist der Schlüssel zum Erfolg.

Ich verzichte in meiner Einheit auf ausschweifende Theorie und starte mit Ihnen gleich mit dem Wesentlichen. Sie erhalten fachmännisches und vor allem greifbares Feedback.

Aufgebaut auf den 3 Säulen **Körperausdruck, Atmung und Artikulation** werden Sie die Einheit mit einem „Rezept“ verlassen, das Ihnen zum einen Anleitung zur unmittelbaren Umsetzung und zum anderen Übungen für den langfristigen Erfolg gibt.

#### ÜBUNGEN:

Ich habe meine eigene Methode entwickelt, die Elemente der klassischen Rhetorik, Sprecherziehung und Schauspiel enthält. Durch die Kombination der drei Disziplinen gelingt es (schau)spielerisch, rasche und dauerhafte Ergebnisse zu erzielen. Die richtige Atem- und Sprechtechnik ermöglicht uns effektiv zu verhandeln und aufzutreten.

## Nicht nur sprechen – sondern wirken! Mit Körpersprache schnell im hier und jetzt.

### INHALT:

- Körpersprache
- Individuelles Feedback
- Sicheres Auftreten
- Auf Gefühle zugreifen

Ihr überzeugender Ausdruck sowohl körperlich als auch stimmlich ist der Schlüssel zum Erfolg. Mit Elementen aus Rhetorik, Sprecherziehung und darstellender Kunst finden wir gemeinsam schnell und einfach konkrete Punkte, die Ihre Präsenz steigern werden.

Als Sprechtrainer und Seminarleiter ist es mir ein besonderes Anliegen, Teilnehmerinnen und Teilnehmern dabei zu helfen, ihre Sprechtechnik und Präsentationsfähigkeiten zu verbessern. Eines der zentralen Themen meiner Seminare ist dabei die effektive Kommunikation durch **Körpersprache**.

Ich verzichte in meiner Einheit auf ausschweifende Theorie und starte mit Ihnen gleich mit dem Wesentlichen. Sie erhalten fachmännisches und vor allem greifbares Feedback.

Deshalb lege ich in meinen Seminaren einen besonderen Fokus auf die Vermittlung von praktischen Fähigkeiten und Techniken, die es den Teilnehmerinnen und Teilnehmern ermöglichen, ihre Körpersprache bewusst und gezielt einzusetzen.



### ÜBUNGEN:

Dabei setze ich vor allem auf praktische Übungen und **individuelles Feedback**. Denn nur durch gezieltes Training und regelmäßiges Feedback können Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihre Sprechtechnik nachhaltig verbessern und ihr volles Potenzial entfalten.

In meinen Seminaren schaffe ich eine offene und positive Atmosphäre, in der sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer wohl und **sicher fühlen**. So können sie sich voll und ganz auf das Training konzentrieren und ihre Fähigkeiten verbessern.

Körpersprache ist keine richtige Sprache, da sie nicht nach bestimmten Regeln oder Strukturen aufgebaut ist und somit keine grammatikalischen Konventionen oder einheitlichen Zeichenfolgen hat.

Man sollte darauf achten, dass die Körpersprache im Einklang mit den verbalen Aussagen steht, um ein glaubwürdiges und authentisches Auftreten zu gewährleisten.

Ein wichtiger Aspekt der Körpersprache ist die nonverbale Kommunikation, die über Augenkontakt, Körperhaltung, Gestik und Mimik stattfindet. Durch den bewussten Einsatz dieser Elemente kann man seine Körpersprache gezielt einsetzen, um Emotionen, Zustimmung oder Ablehnung auszudrücken.

Der Emotionscountdown ist eine Übung, die von mir als Sprechtrainer Herwig Ofner entwickelt wurde, um schnell und effektiv auf Gefühle zuzugreifen.

Diese Übung ist besonders hilfreich, um schnell und effektiv auf **Gefühle** zuzugreifen, wenn man beispielsweise eine Rede halten oder ein wichtiges Gespräch führen muss. Durch den Emotionscountdown kann man sich in kürzester Zeit in einen bestimmten emotionalen Zustand versetzen und dadurch eine authentische und überzeugende Wirkung auf sein Gegenüber erzielen.

Zudem hilft die Übung auch dabei, seine eigenen Emotionen besser zu verstehen und zu kontrollieren. Man kann lernen, wie man seine Emotionen gezielt einsetzt und wie man in stressigen Situationen ruhig und gelassen bleiben kann.

## Sprechtraining Textgestaltung

### INHALT:

Das Ziel des Workshops ist, dass die TNinnen den Tag mit klaren Anweisungen und Feedback verlassen, wie sie in Zukunft Texte gestalten.

Die erste Hälfte wird im Plenum in der Gruppe abgehalten. Es ist ein interaktives Format mit praktischen Übungen. Diese stützen sich auf die Grundsäulen des sprachlichen Ausdrucks:

- **Umgang mit Fremdtexen**
- **Lebhafter Vortrag**
- **Mitreibendes Storytelling**



Hierzu erhalten die TNinnen klare Anweisungen und greifbares Feedback zur Verbesserung der sprechtechnischen Mittel. Um dem Fokus der Textgestaltung zu folgen, schließt diese Einheit mit dem Vortrag eines genrerelevanten Inhalts ab.

In der zweiten Hälfte liegt das Hauptaugenmerk auf den individuellen Verbesserungen.

Das Coaching findet im 1zu1 statt. Der Umgang mit einem Fremdtext, die lebhaft und sinnvermittelnde Gestaltung sind hier Inhalt.

Die TNinnen lernen, wie sie Ihre Stimme lebendiger gestalten, indem Sie die richtige Betonung und Pausen verwenden, um die Bedeutung der Worte zu verstärken.

Sie werden auch lernen, wie Sie die Tonhöhe variieren können, um verschiedene Emotionen und Stimmungen auszudrücken. Darüber hinaus wird ihnen beigebracht, wie man bildhafter spricht, um die Botschaften interessanter und einprägsamer zu gestalten.

Dynamik, sprechtechnische Eigenheiten, dialektale Färbungen können hier weitere Elemente sein.

Idealerweise findet die zweite Hälfte schon im Setting einer Aufnahmesituation statt.

### ÜBUNGEN:

Ich habe meine eigene Methode entwickelt, die Elemente der klassischen Rhetorik, Sprecherziehung und Schauspiel enthält. Durch die Kombination der drei Disziplinen gelingt es (schau)spielerisch, rasche und dauerhafte Ergebnisse zu erzielen. Die richtige Atem- und Sprechtechnik ermöglicht uns effektiv zu verhandeln und aufzutreten.

In anschließenden Einzeleinheiten erhält jede/r eine maßgeschneiderte Analyse der Sprechweise und gezielte Tipps zur Verbesserung. So wird das Feedback nicht nur allgemein gehalten, sondern auf die individuellen Bedürfnisse angepasst. Ich lege dabei besonderen Wert auf eine positive, unterstützende

Atmosphäre, in der sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sicher fühlen und ihr Potenzial entfalten können

## DISG Verhaltensmodell - der Schlüssel zum Erfolg am Arbeitsplatz!

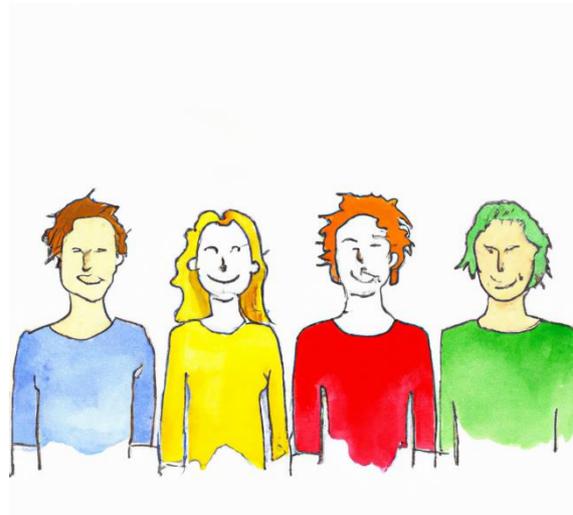
- **Umgang mit Kunden**
- **Umgang mit Kollegen**
- **Arbeit an meinen eigenen Stärken und Schwächen**

Das Seminar zum Thema DISG Persönlichkeitsmodell mit mir als Sprechtrainer, ist ein interaktives Training, das den Teilnehmern hilft, ihre zwischenmenschlichen Fähigkeiten im Umgang mit Kunden, Patienten und Kollegen zu verbessern. Wir werden uns intensiv mit den vier Haupttypen des DISG Modells (Dominant, Initiativ, Stetig, Gewissenhaft) beschäftigen und den Teilnehmern helfen, ihren eigenen Persönlichkeitstyp und die der anderen zu verstehen.

In diesem Seminar geht es nicht nur um die Fähigkeit, andere Menschen besser zu verstehen, sondern auch um die Arbeit an sich selbst. Wir werden anhand von praktischen Übungen lernen, wie wir unsere Stärken und Schwächen erkennen und wie wir unsere Kommunikationsfähigkeiten verbessern können. Ziel ist es, eine authentische und überzeugende Kommunikation aufzubauen, um so eine positive Beziehung zu Kunden, Patienten und Kollegen zu schaffen.

Zudem werden wir uns auch mit möglichen Konfliktsituationen auseinandersetzen und lernen, wie wir diese effektiv lösen können. Hierbei spielen auch Deeskalationstechniken eine wichtige Rolle. Das Seminar soll den Teilnehmern nicht nur dabei helfen, besser mit anderen umzugehen, sondern auch das eigene Selbstbewusstsein stärken.

Ich als Sprechtrainer werde die Teilnehmer während des Seminars begleiten und individuelle Rückmeldungen geben. Ziel ist es, dass die Teilnehmer das Gelernte direkt in ihrem Arbeitsalltag umsetzen können und somit erfolgreicher im Umgang mit Kunden, Patienten und Kollegen werden. Im Rahmen des Seminars zum Thema DISG Persönlichkeitsmodell mit mir als Sprechtrainer werden wir verschiedene Übungen durchführen, um die Teilnehmer bei der Verbesserung ihrer zwischenmenschlichen Fähigkeiten zu unterstützen.



### ÜBUNGEN:

Eine Übung wird darin bestehen, dass die Teilnehmer ihre eigenen Persönlichkeitstypen identifizieren und verstehen lernen. Hierfür werden wir den DISG-Fragebogen ausfüllen und die Ergebnisse gemeinsam besprechen. Anschließend werden wir die verschiedenen Persönlichkeitstypen näher betrachten und diskutieren, wie wir mit den unterschiedlichen Typen am besten kommunizieren können.



Eine weitere Übung wird sich auf die Verbesserung der eigenen Kommunikationsfähigkeiten konzentrieren. Hierbei werden wir uns mit verschiedenen Techniken der Gesprächsführung und des aktiven Zuhörens auseinandersetzen. Die Teilnehmer werden Gelegenheit haben, ihre Fähigkeiten zu trainieren und individuelles Feedback von mir als Sprechtrainer zu erhalten.

Zudem werden wir uns auch mit Konfliktsituationen auseinandersetzen und lernen, wie wir diese effektiv lösen können. Hierfür werden wir verschiedene Konfliktlösungsstrategien erarbeiten und in Gruppenarbeit praktisch anwenden.

Das Ziel der Übungen ist es, dass die Teilnehmer das Gelernte direkt in ihrem Arbeitsalltag umsetzen können und somit erfolgreicher im Umgang mit Kunden, Patienten und Kollegen werden. Durch das praktische Training und individuelles Feedback sollen die Teilnehmer ihre zwischenmenschlichen Fähigkeiten verbessern und somit eine authentische und überzeugende Kommunikation aufbauen können.

## Aussprache Training – Reduktion von Dialekten und Akzenten



### INHALT:

Als Sprechtrainer ist es mein Ziel, meinen Kunden zu helfen, ihre Aussprache und Artikulation zu verbessern sowie ihren Akzent zu reduzieren, um ihre Kommunikationsfähigkeiten zu stärken. Ich arbeite mit verschiedenen Übungen und Texten, um meine Kunden zu unterstützen, ihre Fähigkeiten im Alltag anzuwenden.

In unseren Sitzungen beginne ich immer damit, die spezifischen Bedürfnisse und Ziele meiner Kunden zu besprechen. Dann erstelle ich Übungen und Aufgaben, die darauf abzielen, diese Bedürfnisse zu erfüllen. Diese können je nach Bedarf variieren, von der Aussprache bestimmter Laute bis hin zur Reduktion eines starken Akzents.

Während unserer Sitzungen werden wir auch spezielle Techniken zur Verbesserung der Artikulation und Aussprache anwenden. Hierbei können wir beispielsweise an der Klangbildung oder der Stimmführung arbeiten, um die Artikulation und die Verständlichkeit des Sprechens zu verbessern.

Zusätzlich zu den Übungen während unserer Sitzungen gebe ich meinen Kunden auch Aufgaben für den Alltag mit, um sicherzustellen, dass sie ihre Fähigkeiten stetig verbessern. Hierbei können wir uns auf spezielle Herausforderungen wie das Sprechen vor Publikum oder das Führen von Gesprächen auf Englisch konzentrieren.

Insgesamt ist mein Ziel als Sprechtrainer, meinen Kunden die Fähigkeiten zu vermitteln, die sie benötigen, um ihre Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern und selbstbewusst zu sprechen.

## Power wording – nie mehr sprachlos!

- Richtige Wortwahl
- Stegreifrede
- Schlagfertigkeit
- Rhetorisch wirkungsvoll ans Ziel

### INHALT:



Als Sprechtrainer ist es mein Ziel, Menschen dabei zu helfen, ihre Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern und sich in jeder Situation souverän auszudrücken. Das Seminar "Power wording - nie mehr sprachlos" ist ein umfassendes Training, das auf den verschiedensten Aspekten der Kommunikation aufbaut.

Eines der zentralen Themen des Seminars ist wirkungsvolle Rhetorik. Die Teilnehmer lernen, wie sie ihre Stimme, Betonung und Pausen richtig einsetzen, um ihre Botschaften klar und überzeugend zu vermitteln. Wir üben auch den Einsatz von rhetorischen Figuren, um die Aufmerksamkeit des Publikums zu halten und die Wirkung der eigenen Aussagen zu steigern.

Ein weiterer wichtiger Schwerpunkt ist das richtige Wording. Hier geht es darum, die richtigen Worte zu wählen, um die gewünschte Wirkung zu erzielen. Wir üben verschiedene Techniken, um Botschaften prägnanter und einprägsamer zu formulieren, ohne dabei an Klarheit zu verlieren. Im Bereich Schlagfertigkeit geht es darum, schnell und treffend auf unerwartete Situationen zu reagieren. Wir üben verschiedene Techniken, um auch in stressigen oder unvorhergesehenen Situationen souverän zu reagieren.

### ÜBUNGEN:

Im Seminar lernen die Teilnehmer, wie sie beschwerdefrei kommunizieren und Einwände überzeugend entkräften können.

Zudem widmen wir uns der richtigen Körpersprache, Gestik und Mimik. Denn eine überzeugende Körpersprache kann dabei helfen, die eigene Aussage zu unterstreichen und die eigene Wirkung zu steigern.

- **Stimmbildung:** Um die Stimme zu trainieren, üben wir Atem- und Stimmübungen. Diese helfen dabei, die Stimme zu stärken und sie kontrollierter und ausdrucksstärker einzusetzen.
- **Schlagfertigkeit:** Wir üben verschiedene Techniken, um auf unerwartete Situationen schnell und treffend zu reagieren. Dazu gehören beispielsweise Übungen, bei denen man auf spontane Fragen oder Aussagen reagieren muss.
- **Wording** Dabei geht es darum, die Sprache so zu nutzen, dass sie klar, prägnant und überzeugend ist. Ein starkes Wording kann dabei helfen, die eigene Botschaft klarer zu vermitteln, die Aufmerksamkeit des Publikums zu gewinnen und die Wirkung der eigenen Aussagen zu steigern. Um starkes Wording

zu erreichen, ist es wichtig, die Zielgruppe und deren Bedürfnisse zu kennen und eine klare Struktur in der Sprache zu schaffen.

- Beschwerdefrei kommunizieren: Wir üben, wie man in schwierigen Gesprächssituationen ruhig und überlegt bleibt und souverän auf Beschwerden reagiert. Hierbei spielen auch Körpersprache und Mimik eine wichtige Rolle.

## Führungskräfte Einzelcoaching

Als erfahrener Fachmann möchte ich Ihnen mein Führungskräftetraining anbieten.

In unseren intensiven Einheiten verbessern Sie Ihre Führungsqualitäten und entwickeln eine starke, authentische Präsenz. Wir arbeiten an Ihrer Kommunikationsfähigkeit, Ihrem Selbstbewusstsein und Ihrer Überzeugungskraft. Durch individuelle Feedback-Sitzungen und praktische Übungen werden Sie erfolgreicher in Meetings und Präsentationen und gewinnen an Souveränität im Umgang mit schwierigen Situationen.

Aufgebaut auf den 3 Säulen Körperausdruck, Atmung und Artikulation werden Sie die Einheit mit einem „Rezept“ verlassen, das Ihnen zum einen Anleitung zur unmittelbaren Umsetzung und zum anderen Übungen für den langfristigen Erfolg gibt.



### ÜBUNGEN:

Wir arbeiten an Ihrer Körpersprache, Ihrer Stimme und Ihrer Art zu präsentieren, um Ihnen die besten Ergebnisse zu garantieren.

Einige Beispiele für Übungen in unserem Führungskräftetraining sind:

- Die Entwicklung einer starken und überzeugenden Einführung für Meetings und Präsentationen
- Übungen zur Verstärkung der Körpersprache und Stimme für mehr Autorität und Überzeugungskraft
- Praktische Übungen zur Handhabung schwieriger Situationen und Konfliktlösungen
- Individuelle Feedback-Sitzungen, um Ihre Fortschritte zu verfolgen und zu verbessern

## REFERENZEN



