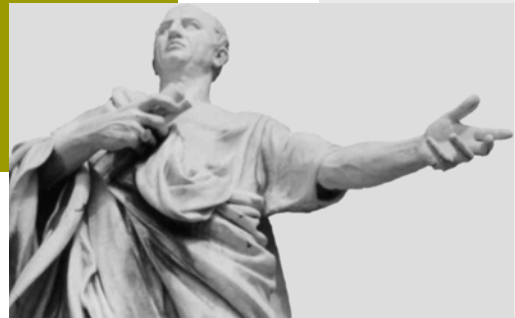


PARLA[®]-Trainings 2010

Rhetorik- Zertifikat (DGSS)



Im Berufsleben kommt es immer mehr auf wirkungsvolle Kommunikation an.

Der Mensch setzt sich immer weiter frei für Aufgaben wie Planen, Organisieren, Führen, Reden, Präsentieren, Werben, Verkaufen, Vermitteln, Kommunizieren.

Alle diese Tätigkeiten erfordern ein Geschick für Sprache und Sprechen – also rhetorische Kompetenz.

Hier setzt das DGSS Rhetorik-Zertifikat mit seinen Modulen an.

Die Deutsche Gesellschaft für Sprechwissenschaft und Sprecherziehung (DGSS) zertifiziert seit Jahren Mitarbeiter, Auszubildende und Schüler, die sich bei DGSS-Trainern in einer mindestens 5-tägigen Rhetorik-Modulreihe qualifiziert haben.

Lassen auch Sie Ihre rhetorische Kompetenz zertifizieren!

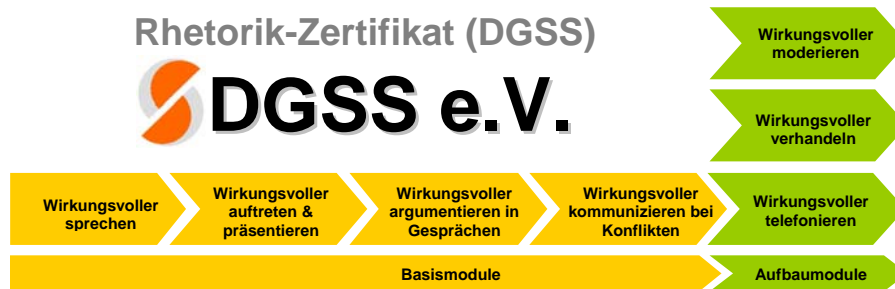
PARLA[®]-Trainings 2010

Rhetorik-Zertifikat (DGSS)

Rhetorisch fit in die Zukunft

Module und Inhalt

Das Spektrum der thematischen Module umfasst folgende Basis- und Aufbaumodule:



- Das Qualitätslabel DGSS-Rhetorik-Zertifikat der Deutschen Gesellschaft zur Sprechwissenschaft und Sprecherziehung e.V. (DGSS) kann nur unter der Leitung von sprechwissenschaftlich diplomierten DGSS-Trainer/Innen erworben werden.
- Sie erhalten für Ihre Weiterbildungsinvestition das DGSS Rhetorik-Zertifikat der international anerkannten Deutschen Gesellschaft für Sprechwissenschaft und Sprecherziehung e.V.

Deutsche Gesellschaft für Sprechwissenschaft und Sprecherziehung e.V. (DGSS)

- Die Deutsche Gesellschaft für Sprechwissenschaft und Sprecherziehung e.V. ist mit über 800 Mitgliedern einer der größten Berufsverbände im deutschsprachigen Raum, die sich für mündliche Kommunikation engagieren.
- Die DGSS setzt sich ein für eine professionelle Entwicklung mündlicher Kommunikation in verschiedenen Praxisfeldern (rhetorische Kommunikation, Stimmbildung, Sprechkunst, Sprechtherapie). Forschung, Lehre und Trainings basieren auf Erkenntnissen und Methoden moderner Sprech- und Kommunikationswissenschaft.
- DGSS-Trainer/innen haben ein mindestens achtsemestriges Studium der Sprechwissenschaft und Sprecherziehung absolviert, das sie befähigt, Seminare fachlich, pädagogisch-didaktisch und methodisch qualifiziert durchzuführen.

Weitere Informationen zur DGSS e.V. finden Sie unter: www.dgss.de

Zertifikats-Anforderungen

- Das Zertifikat erwerben Sie durch die Teilnahme an vier Basismodulen und einem frei wählbaren Aufbaumodul.
- Insgesamt müssen 40 Zeitstunden mit mindestens fünf verschiedenen thematischen Modulen absolviert werden.
- Sie haben insgesamt 18 Monate Zeit, Ihre Wunsch-Module zu belegen.
- Für die Ausstellung des Rhetorik-Zertifikats durch die DGSS wird eine Gebühr von 25 Euro erhoben.

DGSS-Trainer/Innen

- **Ursula Fetzer**, Sprecherzieherin/Sprechwissenschaftlerin (DGSS)
- **Anja Oser**, Sprecherzieherin/Sprechwissenschaftlerin (DGSS)
- **Rolf Christiansen**, Sprecherzieher/Sprechwissenschaftler (DGSS)
- **Carola Pachunke**, Sprecherzieherin/Sprechwissenschaftlerin (DGSS)

Stimm- und Sprechtraining

Kommunikation

Führung

Work-Life-Strategie

Akquisition und Vertrieb

DGSS-Trainerin



Ursula Fetzer

DGSS-Trainerin



Anja Oser

DGSS-Trainer



Rolf Christiansen

DGSS-Trainerin



Carola Pachunke

PARLA®-Trainings 2010

Basismodule (Pflichtmodule mit jeweils 1 Seminartag)

Modul 1 Wirkungsvoller sprechen – Mit Ausdruck und Ausstrahlung beeindrucken

- Atemtechnik und Artikulation
- Sprechausdruck
- Körpersprache (Haltung, Gestik, Mimik)
- Feedback-Kriterien und -Regeln
- Sprechtechnik (Pausen, Betonungen)

Modul 2 Wirkungsvoller auftreten & präsentieren – Souverän vortragen und überzeugen

- Umgang mit Lampenfieber
- Präsentationsvorbereitung und Präsentationsaufbau
- Visualisierung (Gestaltung von Präsentationen)
- Präsentationstechnik (Umgang mit Medien)
- Videoanalyse und individuelles Feedback

Modul 3 Wirkungsvoller in Gesprächen argumentieren – Professionell Gespräche zum Ziel führen

- Gesprächsvorbereitung
- Argumentationsstrategien
- Einwandvorwegnahme und Gegenargumentation
- Streitgespräch und Debatte
- Sich in Gesprächsrunden durchsetzen und zugleich lösungsorientiert vorgehen

Modul 4 Wirkungsvoller kommunizieren bei Konflikten – Ruhe bewahren und Konflikte konstruktiv lösen

- Wahrnehmung und Interpretation
- Frage- und Zuhörtechniken
- Umgang mit verärgerten Gesprächspartnern
- Konflikte konstruktiv lösen
- Klärungsgespräche
- Rollenspiele und Fallbeispiele

Aufbaumodule (Wahlmodule mit jeweils 1 Seminartag)

Modul 5 Wirkungsvoller telefonieren – Kunden gewinnen und binden


- Unsere Wirkung am Telefon
- Kundennähe schaffen und bewahren
- Kundenorientiert kommunizieren und die Macht der Sprache nutzen
- Umgang mit Beschwerden
- Schwierige Gesprächspartner am Telefon im Griff


Modul 5 Wirkungsvoller verhandeln – Der effektive Weg zum Abschluss

- Vom Smalltalk zum Big Talk
- Körpersignale erkennen und passend dazu agieren
- Mit der richtigen Vorbereitungstechnik gezielt und flexibel zugleich vorgehen
- Verhandlungstaktik: kooperativ, mit der Maximalforderung im Auge
- Delegationsregeln


Modul 5 Wirkungsvoller moderieren – Gespräche mit Erfolg leiten


- Gesprächsleitung mit Struktur und emotionaler Kompetenz
- Rolle und Aufgaben des Moderators
- Die Moderationsmethode mit Metaplan
- Diskussionen und Besprechungen zum Ziel führen
- Probleme lösen, Kreativität bündeln

 Stimm- und Sprechtraining

 Kommunikation

 Führung

 Work-Life-Strategie

 Akquisition und Vertrieb

Ort

nach Vereinbarung

Dauer

Je 1 Tag; 09 - 17 Uhr

Investition

Nach Vereinbarung

Teilnehmeranzahl

max. 12 Teilnehmer

Zielgruppe

offen