

DGSS-Rhetorik-Zertifikat

Rhetorisch fit in die Zukunft

ZIELE UND NUTZEN

Im Berufsleben kommt es immer mehr auf wirksame Kommunikation an. Wir brauchen sie für Aufgaben wie Planen, Organisieren, Führen, Reden, Präsentieren, Werben, Verkaufen, Vermitteln und Klären. 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!

VORAUSSETZUNGEN

- Die Trainingsthemen sind durch die starke Orientierung an konkreten Alltagssituationen auf die beruflichen Bedürfnisse der Teilnehmenden zugeschnitten, um diesen den größtmöglichen Nutzen für ihre berufliche Zukunft zu bieten.
- Das Qualitätslabel DGSS-Zertifikat der Deutschen Gesellschaft zur Sprechwissenschaft und Sprecherziehung e.V. (DGSS) kann nur unter der Leitung von geprüften Sprechwissenschaftlern (DGSS) erworben werden.
- Sie erhalten für Ihre Weiterbildungsinvestition das DGSS-Zertifikat der international anerkannten Deutschen Gesellschaft für Sprechwissenschaft und Sprecherziehung e.V.

ZERTIFIKATSANFORDERUNGEN

- Insgesamt absolvieren Sie nicht weniger als 40 Unterrichtseinheiten à 45 Minuten mit mindestens fünf verschiedenen thematischen Modulen.
- Sie haben insgesamt 18 Monate Zeit, Ihre Wunsch-Module zu belegen.
- Für die Ausstellung des Zertifikats durch die DGSS wird eine Gebühr von 35,00 € erhoben.

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, Trainings fachlich, didaktisch und methodisch qualifiziert durchzuführen.
- Weitere Informationen zur DGSS e.V. finden Sie unter: <http://www.dgss.de>

MODULE



INHALT UND AUFBAU

Modul 1: Wirksamer sprechen

– Mit Ausdruck und Ausstrahlung beeindrucken

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

Modul 3: Wirksamer argumentieren in Gesprächen

– Professionell Gespräche zum Ziel führen

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

Modul 5: Wirksamer telefonieren

– Kunden gewinnen und binden

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

Modul 7: Wirksamer moderieren

– Gespräche mit Erfolg leiten

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

Modul 2: Wirksamer 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 4: Wirksamer kommunizieren bei Konflikten

– Ruhe bewahren und Konflikte konstruktiv lösen

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

Modul 6: Wirksamer verhandeln

– Der effektive Weg zum Abschluss

- Vom Small Talk 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

ECKDATEN

DATUM/ORT: Auf Anfrage

INVESTITION: Auf Anfrage

DAUER: pro Modul 1 Tag; 9-17 Uhr

TN-ZAHL: max. 12 Teilnehmende

DGSS-TRAINERINNEN



Carola
Pachunke



Ute
Cichowicz



Isabel
Nierbeck



Ursula
Fetzer



Bettina
Engelbrecht