

**Ausschließlich für die
Teilnehmer des Grundseminars!**

RHETORIK UND DIALEKTIK - das Fortsetzungsseminar

Aus dem Programm

- ✳ **Vorstellungsrunde - einmal anders**
- ✳ **So verkaufen Sie sich besser**
- ✳ **Sprache und Wirkung**
- ✳ **Negatives positiv ausdrücken**
- ✳ **So begegnen Sie Einwänden**
- ✳ **Gegenfrage - Steigerung Ihrer Schlagfertigkeit**
- ✳ **Wie „wecke“ ich meine Zuhörer?**
- ✳ **Das perfekte Verkaufsgespräch**
- ✳ **Konferenzen:**
 - Vorbereitung
 - Durchführung
 - Kontrolle
- ✳ **Was habe ich als Konferenzleiter / Konferenzteilnehmer zu beachten?**
- ✳ **Schwierige Gespräche**
 - Reklamationsgespräch
 - Mitarbeitergespräch
 - Anerkennungs- und Kritikgespräche
- ✳ **So sehen Sie die anderen**
- ✳ **Präsentationstechnik**
- ✳ **Das Streitgespräch: Pro und Contra**
- ✳ **Kommunikationsübung**

Seminarziel

ist es, die schon im Grundseminar erarbeiteten Fähigkeiten auszubauen und durch systematische Anwendung rhetorischer und dialektischer Methoden zu verbessern.

Teilnehmer

Voraussetzung ist die Teilnahme am Seminar „Das perfekte Verkaufsgespräch - Verkaufsrhetorik und Verkaufspsychologie“ oder „Erfolgsrhetorik - Präsentationen und Verhandlungen erfolgreich meistern“.

Seminarort/-termin

29. bis 30.10.2015

**Hotel „Braunschweiger Hof“
Herzog-Wilhelm-Straße 54
38667 Bad Harzburg**

Seminarzeiten

Beginn: 1. Tag 09^{oo} Uhr
Ende: 2. Tag 16^{oo} Uhr

Seminargebühr

€ 1.790,00 zzgl. MwSt.

Seminarleiter

Lothar Haase
Cheftrainer MIR, Bad Harzburg