

# ERFOLGSGESCHICHTE OWA PROFESSIONELL PRÄSENTIEREN



RETHORIK SEMINAR, OWA VERTRIEBLER UND FÜHRUNGSKRÄFTE



## Statements von diversen Teilnehmern

Anschauliche Hilfen für die weitere Entwicklung, wie zum Beispiel Stressbewältigung. Sehr interessant, spannend und hilfreich für das Leben. Guter Lerneffekt für die Praxis. Es hat viel gebracht im Bezug auf Selbstreflexion und Persönlichkeit.

## Statement von der OWA Personalentwicklungsverantwortlichen Andrea Neuland:

Unsere Vertriebsmitarbeiter haben 2018 im Training mit Michael Rathgeb viele praktische Tipps für den Präsentationsalltag mitnehmen können. Da einige Teilnehmer noch weiteren Feinschliff bekommen möchten, haben wir für dieses Jahr direkt ein Follow-up gebucht. Es freut mich als Personalentwicklerin außerordentlich, wenn die Mitarbeiter einen persönlichen Mehrwert für die Praxis erfahren und von selbst einen Nachschlag fordern.

## EDEN

EMPOWERMENT DEVELOPMENT EXPERIENCES NATURE

LEADERSHIP TEAM PERSÖNLICHKEIT

## ZIELE DES WORKSHOPS

---

- ▶ Individuelle Präsentations Analyse, Erfolgsfaktoren von Präsentationen
- ▶ Do and Dont in Präsentationen (Vorbereitung)
- ▶ Kommunikative Kompetenzen entwickeln um diese in Kunden Meetings anwenden können
- ▶ Meine Persönlichkeit und deren Dimensionen
- ▶ Umgang mit Stress und Leistungsdruck
- ▶ Feedback und Grundlagen der Kommunikation (4 Seiten einer Nachricht,...)
- ▶ Grundlagen der Kommunikation
- ▶ Kennzeichen erfolgreicher Kommunikation
- ▶ Gegenseitiges Feedback der TN (geben und nehmen)

## PROGRAMMABLAUF

---

### 1. TAG - ENTDECKUNG DES PERSÖNLICHEN PRÄSENTATIONS STILS

08.30 Uhr	Begrüßung, Vorstellung Bedarfsabfrage, Spielregeln
09.30 Uhr	Von Charisma, Wirkung und Wahrnehmung Vier Frequenzbereiche die entscheidend für unseren Auftritt sind
10.15 Uhr	Und plötzlich hört Dir jeder zu ... 16 Frequenzen die unserem Auftritt Wirkung verleihen
12.00 Uhr	Und plötzlich hört Dir jeder zu ... Teil 2
13.00 Uhr	Mittagspause
14.00 Uhr	Präsentieren Sie noch oder faszinieren schon?! Über Sinn und Unsinn von power point und Co
15.45 Uhr	Präsentation Durchgang 1 (Inklusive Feedback)

### 2. TAG - ENTWICKLUNG DER KOMMUNIKATIVEN KOMPETENZEN

08.00 Uhr	Umgang mit dem Publikum
09.00 Uhr	DISG als Hilfe sich auf ein Gegenüber im 1 zu 1 Dialog einzustellen
10.15 Uhr	DISG als Hilfe sich auf ein Gegenüber im 1 zu 1 Dialog einzustellen
11.00 Uhr	Präsentation Durchgang 2 mit Kamera und Feedback
12.00 Uhr	Mittagspause
13.00 Uhr	Präsentation Durchgang 2 mit Kamera und Feedback
15.00 Uhr	Erstellung persönlicher Entwicklungsplan
15.30 Uhr	Feedback
16.00 Uhr	Ende

## SEMINAR ECKDATEN

---

### DURCHFÜHRUNG

- ▶ 2-tägiger Workshop
- ▶ Individuelles Coaching für die TN (vorher, nacher)
- ▶ Workbook mit vielen Praxis Tools

### TEILNEHMER

- ▶ 6 Vertriebler,
- ▶ Führungskräfte,
- ▶ Schichtleiter

### METHODIK

- ▶ Wirkungs Analyse (digital)
- ▶ Praxis Übungen
- ▶ Rollenspiele
- ▶ Video Aufzeichnung
- ▶ Gruppen- und Einzelarbeit