

FIRMENINTERNE SEMINARE

Auf Sie und Ihre Wünsche zugeschnitten.



- Rhetorik
- Präsentieren
- Schlagfertigkeit
- Verhandeln und Argumentieren

// KOMMUNIKATION

Rhetorik und Kommunikation

„Tolles Seminar, kurzweilig, sehr interessant und mit vielen Denkanstößen, um die eigene Kommunikation zu hinterfragen und zu verbessern.“

„Der Trainer hat seinen Job sehr gut gemacht und sich perfekt auf unsere Situation eingestellt.“

FIRMENINTERNE SEMINARE

Auf Sie und Ihre Wünsche zugeschnitten.



Sie möchten Ihren Präsentationen den letzten Schliff verleihen? Sie wollen freie Reden überzeugend darbieten? Sie suchen rhetorische Kniffe, um in Verhandlungen und Verkaufsgesprächen die Oberhand zu behalten? – Wir helfen Ihnen dabei!

avio bietet Ihnen kompetente Trainings, Coachings und Vorträge zum Thema Kommunikation und Rhetorik.

Seit 20 Jahren bewegt avio Menschen und Unternehmen in ganz Europa. Meist direkt vor Ort beim firmeninternen Training.

Profitieren Sie von unserer Erfahrung im Kommunikationstraining! Wir möchten Sie einladen, uns kennen zu lernen und sich von unserer Kompetenz zu überzeugen.

JETZT INFORMIEREN!

Lena C. Sarikaya
Geschäftsführerin

Wir freuen uns auf Sie.



~~Un~~ möglich

Mit Worten überzeugen

RHETORIK UND KOMMUNIKATION

INTERNE TRAININGS

“Warum flattern mir bloß immer die Knie, wenn ich vor eine Gruppe trete?“

“Oft habe ich die besseren Argumente – aber in Diskussionen finde ich nie eine Lücke, um sie einzubringen!“

“Was können wir tun, um uns besser im Team abzusprechen?“



Mit Worten überzeugen

// KOMMUNIKATION

Sprechen ist nicht nur Reden, sondern auch Handeln. Unser Umgang mit Sprache entscheidet darum ganz wesentlich über Erfolg und Misserfolg unserer Handlungsziele. Was wir tatsächlich sagen, ist manchmal nicht das, was wir eigentlich ausdrücken wollen. Und was die anderen aus dem Gesagten verstehen, ist oft wieder ganz etwas anderes.

Mindestens genauso wichtig wie WAS wir sagen, ist WIE wir es sagen. Betonung, Wortwahl, Rededauer – das alles muss nicht nur zum Gesagten passen, sondern auch zur Situation, zu unserem Zuhörer, zu unserem Gesamtauftritt. Wenn etwa unsere Körpersprache etwas anderes ausdrückt als unsere Rede, weckt das Misstrauen.

Besonders im Geschäftsleben ist es wichtig, kommunikatives Verhalten und rhetorische Fähigkeiten immer wieder zu verfeinern und zu trainieren. Wer sich seiner eigenen Wirkung bewusst ist, kann sicherer und zugleich authentischer auftreten. Das hilft im Geschäft. Und es macht vieles einfacher – den Umgang mit Kollegen, Mitarbeitern oder Kunden.

avio bietet Ihnen eine Fülle von Trainings zu Ihren kommunikativen und rhetorischen Schlüsselqualifikationen. In unseren Kommunikationstrainings lernen Sie, mit Sprache Wirkung zu erzielen. Sie erwerben wichtige Werkzeuge zum Präsentieren, Argumentieren, Verhandeln, Moderieren und vielem mehr.

Wir stärken Ihren persönlichen Auftritt und Ihr Profil. Durch unser Feedback, unsere interaktiven Übungen, Rollenspiele und Videoanalysen werden Sie noch schlagfertiger, verhandlungsstärker und überzeugender – mit viel Spaß und Aha-Erlebnissen.



Mit Worten überzeugen

// PRÄSENTIEREN

Vorträge und Präsentationen können begeistern oder langweilen, informieren oder verwirren, überzeugen oder Zweifel provozieren. Den entscheidenden Einfluss auf das Gelingen oder Scheitern eines Vortrags hat der Redner selbst. Wie Ihr Vortrag bei Ihren Zuhörern ankommt, das haben allein Sie in der Hand. Sie möchten souverän präsentieren? Mit avio erlangen Sie die nötigen Fähigkeiten! Sie trainieren den Einsatz von Körpersprache, Stimme und Rede. Unsere Trainer geben Ihnen Tipps für die inhaltliche und zeitliche Planung von Vorträgen und Präsentationen, liefern Argumentationshilfen und rhetorische Kniffe. Wir bieten Ihnen kein Standardprogramm, sondern unterstreichen im persönlichen Training Ihre individuelle Ausstrahlung und Originalität.

// RHETORIK

Die Kunst der Rede – man kann sie erlernen. Den größten Anteil eines guten Redners macht nicht das Talent, sondern seine Erfahrung aus – und die Beherrschung grundlegender technischer Regeln. Wer sich diese bewusst macht, kann in Gesprächen, Vorträgen und Diskussionen ganz neue Akzente setzen. Sie möchten in Diskussionen und auf dem Podium sicher und überzeugend reden? Lernen Sie im avio-Kommunikationstraining die Künste der Rhetorik! In unseren Trainings bringen wir Ihnen rhetorische Figuren nahe, schulen Sie im logischen Aufbau von Diskussionsbeiträgen, trainieren Argumentation, Schlagfertigkeit und Gesprächsführung. Wie können Sie rhetorisch überzeugen, wie konstruktiv Kritik üben? Erfahren Sie es in Ihrem Training mit avio!

// VERHANDELN UND ARGUMENTIEREN

Verhandlungen und Diskussionen sind oft wie spannende Wettkämpfe. Wer sich gut vorbereitet, sein Handwerk beherrscht und obendrein seinen Stil pflegt, der hat gute Gewinnchancen. Es siegt im besten Fall das gute Argument. Der Trick ist, es richtig anzubringen. Sie möchten in Verhandlungen auf festem Boden stehen und sicher argumentieren? Machen Sie sich mit avio fit für Verkaufsgespräche und Diskussionen! In praxisnahen Übungen sensibilisieren Sie Ihr Wahrnehmungsvermögen und Ihren Sinn für den richtigen Augenblick. Sie lernen, Verhandlungen vorzubereiten, Argumente richtig zu platzieren, Kompromissbereitschaft zu wecken und Ihre Gesprächspartner zu begeistern. Unser Feedback ermöglicht es Ihnen, Stimme und Körpersprache noch gezielter einzusetzen, Blockaden abzubauen und das eigene Auftreten zu verfeinern, um professionell Verhandlungserfolge herbeizuführen.

Spezialtipp

Manche Redner buchen uns, um ihre Rede im Vorfeld durchzuspielen. So können sie einige Tage vorher noch Schwerpunkte analysieren und den persönlichen Auftritt optimieren.



Mit Worten überzeugen

RHETORIK UND KOMMUNIKATION

INTERNE TRAININGS

Bruno Metzger ist aufgeregt. Ohne Vorbereitung soll er eine Rede halten. Vor allen Leuten. „Ja, hallo, ich will mal kurz einen Teil Ihrer kostbaren Zeit...“, hebt er an. Fünf Minuten später ist sein Vortrag im Kasten. Dann wird das Band zurückgespult, gemeinsam analysiert die Runde Bruno Metzgers Auftritt. „Wo schaue ich eigentlich während des Vortrags hin?“, ruft der Star des Nachmittags überrascht. Reden gehalten hat er bisher nur vor internen Mitarbeitern, nie vor Trainern, Seminarteilnehmern oder vor dem Spiegel.

Jetzt erkennt Bruno seine kleinen Macken, in der Gruppe wird die Wirkung besprochen. „Also los“, ermutigt ihn die avio-Trainerin, „auf ein Neues. Und jetzt mit Blickkontakt zum Publikum ...!“





Mit Worten überzeugen

Wenn Sie diese Broschüre gelesen haben, können Sie komfortabel ein unverbindliches Angebot bei uns anfordern. Unser schlankes Buchungsverfahren spart Geld und Ihre Zeit, da Sie uns schon im Vorfeld Ihre Wünsche mitteilen und telefonisch mit uns abstimmen können. Kein teures Vorstellungsgespräch, keine Folienvorträge, keine langen Entscheidungswege – bei uns können Sie in drei Schritten Ihr individuelles Wunsch-Paket buchen.

1. BEDARFSANALYSE

Sie teilen uns Ihre Wünsche mit. Nutzen Sie unsere Checklisten und stellen Sie sich Ihr individuelles Kommunikationstraining zusammen.

2. ANGEBOT

Sie erhalten ein konkretes Angebot. Auf den Preis können Sie sich verlassen – keine Sonderposten und keine versteckten Aufschläge.

3. BUCHUNG

Sie geben uns das »Go!«. Lehnen Sie sich zurück, überlassen Sie uns die Durchführung und seien Sie gespannt auf eine interessante Veranstaltung.

Genau das suchen wir!

1. AUSFÜLLEN, 2. INHALTE INDIVIDUELL WÄHLEN, 3. ABSCHICKEN

per Fax an: 0761/15078-20

.....
Firma / Abteilung

.....
Telefon

.....
Ansprechpartner

.....
E-Mail

.....
Straße, Hausnummer

.....
gewünschter Trainingsort

.....
PLZ / Ort

.....
Personenanzahl

PAKET 1: RHETORIK – DAS BASISTRAINING

Praktische Übungen für ein verbessertes Gesprächs- und Redeverhalten: Sie kommen zum Zuge und erhalten direktes Feedback. Darüber hinaus lernen Sie rhetorische Kniffe kennen, die Dos und Don'ts der Gesprächsführung und die Grundzüge gelungener Kommunikation. Nach diesem Seminar werden Sie noch souveräner typische Gesprächs- und Redesituationen in Beruf und Alltag meistern können.

- // Grundlagen der Rhetorik
- // Logischer Aufbau von Diskussionsbeiträgen und Reden
- // Die Stimme gezielt einsetzen
- // Bewusste Kommunikation
- // Kommunikationsmodelle
- // Aufbau und Vorbereitung einer freien Rede
- // Sprachhemmungen abbauen
- // Körperhaltung und Gestik

PAKET 2: SCHLAGFERTIGKEITSTRAINING

Sie wollen in Stress- und Angriffssituationen Ihren Humor bewahren, charmant reagieren und souverän die Gesprächsführung übernehmen? Schlagfertigkeit ist erlernbar! Ob Konflikte mit Kollegen oder Mitarbeitern, ob hitzige Wortgefechte oder verbale Tiefschläge: Nach dem Training werden wir gemeinsam Lösungen für Situationen gefunden haben, in denen es Ihnen bisher sprichwörtlich die Sprache verschlagen hat.

- // Grundlagen der Schlagfertigkeit
- // Schlagfertig die Gesprächsführung übernehmen
- // Umgang mit Nervosität und Anspannung
- // Hemmungen überwinden und spontan reagieren
- // Fragetechniken und Schlagfertigkeit
- // Nonverbale Kommunikation und Körpersprache

PAKET 3: ERFOLGREICH PRÄSENTIEREN

Sie möchten mit Ihren Präsentationen Zuhörer informieren, begeistern oder überzeugen. Lernen Sie in diesem Intensiv-Training, komplexe Sachverhalte anschaulich zu vermitteln, eine sinnvolle Struktur zu finden und mit Störungen und Zwischenfragen umzugehen. Durch gekonnten Medieneinsatz und ausgewählte Präsentationstechniken bekommen Ihre Vorträge eine besondere Note und Ihr Publikum nimmt Sie als kompetente und souveräne Persönlichkeit wahr.

- // Grundlagen der Präsentationstechnik
- // Der selbstsichere und kompetente Auftritt
- // Visualisierungstechniken und sinnvoller Medieneinsatz
- // Aktivierung der Zuhörer
- // Inhaltliche und zeitliche Planung
- // Einsatz persönlicher Wirkungsmittel
- // Teilnehmerorientierte Präsentation
- // Adäquater Umgang mit Kritik und Einwänden

Was darf es sein?

1. AUSFÜLLEN, 2. ANGEBOT INDIVIDUELL WÄHLEN, 3. ABSCHICKEN

per Fax an: 0761/15078-20

.....
Firma / Abteilung

.....
Telefon

.....
Ansprechpartner

.....
E-Mail

.....
Straße, Hausnummer

.....
gewünschter Trainingsort

.....
PLZ / Ort

.....
Personenanzahl

PRÄSENTIEREN

- Ziele einer Präsentation
- Inhaltliche und zeitliche Planung
- Techniken der Visualisierung
- Grundlagen der Rhetorik
- Teilnehmerorientierte Präsentation
- Aktivierung der Zuhörer
- Adäquater Umgang mit Kritik und Einwänden
- Sinnvoller Einsatz von Medien
- Bestehende Präsentationen optimieren
- Der selbstsichere und kompetente Auftritt
- Grundlagen der Körpersprache
- Das ABC des mimischen Ausdrucks
- Körpersprache in verschiedenen Kulturen
- Typgerechtes Auftreten
- Körpersprache und der erste Eindruck

RHETORIK

- Sprache und Stimme als Wirkungsmittel
- Sprechhemmungen abbauen
- Aufbau und Vorbereitung einer freien Rede
- Gesprächseröffnung und Begrüßung
- Neugierde und Interesse wecken
- Gesprächsführung
- Aktives Zuhören
- Bewusste Kommunikation

- Logischer Aufbau von Diskussionsbeiträgen
- Richtiges Argumentieren
- Grundzüge der Dialektik
- Umgang mit Kritik und verbalen Angriffen
- Nonverbale Kommunikation
- Umgang mit Nervosität und Anspannung

VERHANDELN UND ARGUMENTIEREN

- Verhandlungstechniken
- Umgang mit widersprüchlichen Gedanken
- Durchsetzungsvermögen
- Kompromissbereitschaft wecken
- Kompetentes und überzeugendes Auftreten
- Körperhaltung und Gestik optimieren
- Vorbereitung des Überzeugungsgesprächs
- Aktive Gestaltung des Gesprächsverlaufs
- Richtiger Einsatz von Stimme und Gestik
- Logische Struktur von Redebeiträgen
- Sensibilisierung für Signale des Gegenübers
- Interaktionen analysieren und optimieren
- Körperhaltung: zu seinen Ideen stehen
- Körpersprachliche Fettnäpfchen erkennen
- Beziehungsförderliches Gesprächsverhalten
- Positive Gesprächsführung
- Konstruktiv Kritik üben

Gerne beraten wir Sie zu den einzelnen Inhalten, damit Sie eine auf Sie perfekt abgestimmte Weiterbildung erhalten!



EINIGE REFERENZUNTERNEHMEN:

- // Akzo Nobel Chemicals GmbH
- // Bauerfeind Phlebologie GmbH & Co. KG
- // Deutsche Bahn AG
- // Deutsche Post AG
- // DEVK Versicherungen
- // EDEKA Handelsgesellschaft Südwest mbH
- // E.ON Ruhrgas AG
- // Ferrero MSC GmbH & Co. KG
- // GATC Biotech AG
- // Solar Markt AG
- // Sparkasse Freiburg – Nördlicher Breisgau
- // TÜV SÜD Life Service GmbH

Seit 20 Jahren bewegt avio Menschen und Unternehmen in ganz Europa. Über 45.000 Teilnehmer aus kleinen und großen Unternehmen haben bereits von unseren Trainings profitiert.

Das avio-Team besteht aus einer Reihe qualifizierter Trainerinnen und Trainer, die über langjährige Praxiserfahrung in Vertrieb, Verkauf und Management verfügen. Diese Praxisorientierung macht unsere Trainings so erfolgreich.

Aus dem avio-Gästebuch

„Ein Tag gefüllt mit acht Stunden voller interessanter Ansätze, die sich mit Sicherheit auch in unseren Verkaufszahlen niederschlagen werden.“

„Sehr praxisorientiertes Seminar mit nützlichen Anregungen, Mischung aus Information und praktischer Anwendung ist optimal.“

„Besonders positiv kam bei den Teilnehmerinnen an, daß Sie sehr flexibel auf die Fragestellungen reagiert haben.“

„Wir haben unser erstes Führungstraining hier genossen und sind begeistert!“

„Ich bin davon überzeugt, von dem Seminar profitieren zu können und kann es nur wärmstens weiterempfehlen, vielen Dank!“

„Es war ein sehr ergebnisorientiertes und informatives Training, vor allem der Praxisbezug und die fröhliche Stimmung haben viel Spaß gemacht.“

„Ich war gespannt was mich erwartet, habe viel gelernt und durfte über meinen eigenen Schatten springen, vielen Dank für zwei lehrreiche Tage.“

„Empfehlenswertes Seminar in ungezwungener Atmosphäre. Hilfe zur Selbsthilfe und neue Erkenntnisse!“

„War echt toll und interessant, einfach unbeschreiblich!“

// FÜHRUNG

// TELEFON

// VERKAUFEN

// KOMMUNIKATION

// MESSE

JETZT EIN ANGEBOT ANFORDERN!

Nina Brieke und Silke Rapka,
Trainingskoordinatorinnen
Tel. +49(0)761/15078-0
mail@avio.de

Wir freuen uns auf Sie.

