

**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 / Konferenz teilnehmer 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**

**07. bis 08.11.2012**

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

### **Seminarzeiten**

Beginn: 1. Tag 09<sup>oo</sup> Uhr  
Ende: 2. Tag 16<sup>oo</sup> Uhr

### **Seminargebühr**

€ 1.790,00 zzgl. MwSt.

### **Seminarleiter**

**Lothar Haase**  
Cheftrainer MIR, Bad Harzburg