



# Rhetorik für Führungskräfte

## Rhetorik für die Besten

Die moderne Art, sich und Ihr Anliegen als Feuerwerk zu verkaufen. Mit diesem Seminar werden Sie jedes noch so trockene Thema so verpacken können, dass das Publikum Lust hat, zuzuhören. Rhetorik bedeutet heute Entertainment statt Langeweile. Authentisch und gleichzeitig mit der Gabe der mitreißenden Show bewegen sich Profi-Redner. In diesem einzigartigen Rhetorik-Seminar erfahren Sie, wie Sie Charisma versprühen, plastisch in Bildern reden und Faszination auslösen.

● **Trainer/Referent**  
Matthias Pöhm

● **Dauer**  
2,5 Tage

● **Beginn/Ende**  
1. Tag 15:00 bis 19:00 Uhr  
2. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr  
3. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

● **Termine/Orte**

- 26. – 28. September 2011  
Köln, AZIMUT Hotel Köln City Center
- 05. – 07. Dezember 2011  
Rottach-Egern am Tegernsee,  
Park-Hotel Egerner Höfe
- 12. – 14. März 2012  
Berlin, Hollywood Media Hotel Berlin
- 25. – 27. Juni 2012  
Regensburg, Mercure Hotel  
Regensburg
- 24. – 26. September 2012  
Heidelberg, NH Heidelberg
- 03. – 05. Dezember 2012  
Frankfurt/Oberursel, Mövenpick  
Hotel Frankfurt/Oberursel

● **Ihre Investition**  
2.190 € (zzgl. MwSt.)

● **Code C 1**

● **Anmeldung/Informationen**  
Internet [www.naa.de](http://www.naa.de)  
Telefon ++49.911.91 97 69-0  
Fax ++49.911.91 97 69-20

● **Tandempreis**  
Bei gleichzeitiger Buchung mit dem Seminar „Sicher und schlagfertig sprechen und reagieren“ investieren Sie nur 3.380 € (zzgl. MwSt.).

● **Inhouse-Seminar/Coaching**  
Maßgeschneidert auf Ihren Bedarf.  
Sprechen Sie mit uns!

**Trainer/Referent**



M. Pöhm

### Was Sie in diesem Seminar erreichen

Sie erhalten Inhalte und Wissen zur Kommunikation, die es noch nirgends gibt. Dieses Know-how kombiniert mit dieser Trainingsintensität bekommen Sie nur in diesem Seminar. Matthias Pöhm ist ein harter aber charmanter Trainer, der in jeder Situation knallhart durchgreift, in der Sie nicht optimal wirken. Wer im Sturm segeln gelernt hat, hat kein Problem bei normalem Seegang. Sie kommen von der ersten Minute an zur Sache. Sie feilen unerbittlich an Ihrer Performance. Sie praktizieren Rhetorik und hören nicht nur über Rhetorik. Sie erleben eine hohe Redefrequenz: Sie werden so oft gefordert, bis Sie es einfach können.

### Zielgruppe

- **Top-Führungskräfte**
- **Unternehmer und Geschäftsführer**
- **Bereichsleiter**
- **Erfahrene Redner, die noch besser werden wollen**

### Inhalte

- Sprachmarotten: „eigentlich“, „ähm“, „sozusagen“... und wie kriege ich sie weg
- Wie Sie Ihr Anliegen so darstellen, dass die Zuhörer Lust bekommen, für Ihr Anliegen zu stimmen
- Wie strahle ich Selbstbewusstsein aus, obwohl ich mich nicht danach fühle?
- Weg von allgemeinen, hin zu konkreten Aussagen
- Wie entsteht Spannung?
- Vergleichszahlen: Wie Sie jede Kennziffer groß erscheinen lassen können
- Zeitlupentechnik: Wie Sie jede(s) beliebige Leistung (Ergebnis) zur Hochwirkung bringen
- Wie Sie jedes Argument in einen stichhaltigen, geldwerten Vorteil umwandeln
- Warum Sie auf Overhead und PowerPoint verzichten sollten

- Overhead und PowerPoint – wenn überhaupt: Wie Sie es als Verstärker einsetzen
- Die 10 Elemente, die die Profis von Amateuren am Flipchart unterscheiden
- Gestalten Sie Ihre Flipchartdramaturgie
- Verkünden statt begründen: Wie müssen Sie Aussagen intonieren, um Emotionen auszulösen.
- Die rhetorische Wirkfrage - das Stilelement, das die Zuschauer betroffen macht und Sie als Meinungsführer etabliert
- Wie Sie zu jedem beliebigen Thema, ohne jegliche Vorbereitung, spontan eine elegante Rede halten können
- Wie Sie in Bildern argumentieren und höchste Überzeugung erreichen
- Wie Sie mit Gleichnissen direkt ins Unterbewusstsein Ihrer Zuhörer gelangen
- Der Einsatz der Wirksprache: Wie Sie jederzeit Zuhörzwang beim Publikum auslösen
- Wie Sie nüchterne Zahlen wie einen Krimi verkaufen können
- Wie Sie durch „Hand-hoch-Abstimmung“ im Publikum 200% Aufmerksamkeit erzeugen

### Methoden

- **Kurzweiliger Input des Trainers**
- **Best Practice-Austausch**
- **Learning by doing, doing, doing**
- **Redekostproben eines absoluten Profiredners**

### Teilnehmer-Feedback

Ich fand das Seminar herausragend gut und absolut empfehlenswert! Ich würde und werde das Seminar auf jeden Fall weiterempfehlen. Die Inhalte sind sehr gut, absolut klasse vorgetragen und sehr gut veranschaulicht!

Dr. Sascha Engelbach, HSH Nordbank AG

**Unser Tipp:**  
Das passende Buch zum Seminar



# Anmeldeformular NAA

Kopiervorlage (bitte kopieren, ausfüllen und faxen) oder einfach anmelden unter [www.naa.de](http://www.naa.de)



Wir freuen uns über Ihre Anmeldung. Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung unter:  
Telefon ++49.911.919769-0 • [service@naa.de](mailto:service@naa.de) • [www.naa.de](http://www.naa.de)

**Fax ++49.911.919769-20**

## Seminar

Ich/Wir melde(n) mich/uns an

Einzelseminar

Tandemseminar

Seminartitel

Seminarcode

Termin/Ort

## Teilnehmerdaten

Name, Vorname \*

Position/Abteilung

Telefon\*

Fax \*

Mobil\*

(für kurzfristige Änderungen zu Ihrem Seminar)

E-Mail \*

Firmenname \*

Straße \*

PLZ/Ort \*

Branche

## Rechnungsadresse (falls von Teilnehmeradresse abweichend)

Firmenname

Abteilung/interner Verrechnungscode

Straße

PLZ/Ort

## Ansprechpartner bei Rückfragen

Name, Vorname \*

Position/Abteilung

Telefon/E-Mail

## Hotelbuchung

Bitte buchen Sie mir/uns ein  Einzelzimmer  Doppelzimmer  Anreise nach 18 Uhr

Einzelseminar von \_\_\_\_\_ bis \_\_\_\_\_

Tandemseminar von \_\_\_\_\_ bis \_\_\_\_\_

Ich organisiere mich selbst und benötige KEINE Hotelbuchung durch Sie.

Ja, ich möchte den monatlich erscheinenden NAA-Newsletter abonnieren. E-Mail: \_\_\_\_\_

Bitte senden Sie mir ein weiteres Katalogexemplar zu.

Bitte senden Sie Ihren Katalog auch an:

Name, Vorname

Funktion

E-Mail

Telefon

Firmenname

Straße

PLZ/Ort

Mit meiner Anmeldung akzeptiere ich die AGB der NAA.

Datum

Unterschrift/Stempel

\* verbindliche Angaben

NAA Nürnberg Akademie für Absatzwirtschaft GmbH • Erlenstegenstraße 7 • 90491 Nürnberg

## Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) (Stand: September 2009)

### A. Allgemeine Bedingungen:

#### §1. Geltung unserer Geschäftsbedingungen

**§1.1.** Die Geschäftsbedingungen der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft haben ausschließende Gültigkeit. Ergänzungen und Änderungen der Vertragsbedingungen bedürfen der Schriftform. Abweichende Bedingungen des Vertragspartners erkennen wir nicht an, es sei denn, wir haben der Geltung schriftlich ausdrücklich zugestimmt.

**§1.2.** Unsere Geschäftsbedingungen gelten auch für alle künftigen Geschäfte mit dem Vertragspartner.

#### §2. Vertragsschluss

Bestellungen und Anmeldungen durch den Vertragspartner, die über unsere Website zustande kommen, sind bindende Angebote. Die Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft ist berechtigt, das Angebot des Vertragspartners innerhalb von zwei Wochen durch Zusendung einer Auftragsbestätigung per E-Mail, per Post oder per Fax anzunehmen. Mit Zugang der Auftrags- oder Anmeldebestätigung beim Vertragspartner kommt der Vertrag zwischen NAA und dem Vertragspartner zustande.

#### §3. Schlussbestimmungen

**§3.1.** Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Die Regelungen des internationalen UNKaufrechtes finden keine Anwendung.

**§3.2.** Gerichtsstand für alle Verpflichtungen und Streitigkeiten ist - soweit rechtlich zulässig - Nürnberg, Firmensitz der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft.

Auch wenn die im Klageweg in Anspruch zu nehmende Vertragspartei nach Vertragsabschluss ihren Wohnsitz oder ihren gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich der Zivilprozessordnung verlegt oder ihr Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis Nürnberg.

**§3.3.** Sollten einzelne Bestimmungen des Vertrages mit dem Vertragspartner einschließlich dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Gültigkeit der übrigen Regelungen nicht berührt. Die ganze oder teilweise unwirksame Regelung soll dann durch eine Regelung ersetzt werden, die der unwirksamen in ihren wirtschaftlichen Konsequenzen möglichst nahe kommt.

### B. Seminare und Veranstaltungen:

**§1.** In den Seminargebühren sind folgende Leistungen enthalten: Praxisnahe und kompetente Referenten, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Mittagessen, Pausengetränke und ein alkoholfreies Frischgetränk zum Mittagessen.

Nicht im Preis enthalten sind hingegen Übernachtungskosten, Parkgebühren, Frühstück und Abendessen. Diese müssen direkt mit dem Hotel abgerechnet werden.

**§2.** Der Rechnungsbetrag wird 14 Tage nach Rechnungsstellung fällig. Sollte die Anmeldung kurzfristig (weniger als 14 Tage vor Beginn) erfolgen, muss der Rechnungsausgleich in jedem Falle vor Antritt des Seminars erfolgt sein.

Die NAA ist berechtigt, den Teilnehmer auszuschließen, wenn sie ihn nach Ablauf der jeweiligen Zahlungsfrist eine Nachfrist zur Zahlung gesetzt und erklärt hat, dass sie dem Teilnehmer nach erfolgreichem Ablauf der Nachfrist vom Seminar ausschließt. Bei Zahlungsverzug werden - der gesetzlichen Regelung entsprechend - 5% Verzugszinsen über dem jeweils aktuellen Basiszinssatz verlangt und berechnet.

#### §3. Rücktrittsregelung und Vertragsaufhebung bei Seminaren:

Die NAA ist bis spätestens 2 Wochen vor Beginn des vom Teilnehmer gewählten Programms berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten, wenn sie die Veranstaltung wegen ungenügender Teilnehmerzahl nicht durchführen kann. Selbiges gilt bei einer Verhinderung des Trainers bzw. Veranstaltungsleiters aus wichtigem Grund. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

Nach der rechtsverbindlichen Anmeldung zu Veranstaltungen oder Seminaren können Stornierungen oder Umbuchungen bis 35 Tage vor Beginn gegen eine Bearbeitungsgebühr von 120 Euro vorgenommen werden. Bei Stornierungen oder Umbuchungen weniger als 35 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird die Seminar- oder Studiengebühr in voller Höhe fällig. Wird ein Ersatzteilnehmer angemeldet, entstehen keine zusätzlichen Kosten. Stornierungen und Umbuchungen des Teilnehmers müssen schriftlich erfolgen.

**§4.** Geringfügige Änderungen in den Inhalten und der Zeitdauer des Studiums bzw. Seminars bleiben vorbehalten. Sie berechtigen den Teilnehmer nicht zur Vertragskündigung. Sollten Trainer ihre Teilnahme absagen müssen, bemüht sich die NAA um eine Verschiebung der Veranstaltung oder einen geeigneten Ersatzreferenten. Eine weitergehende Haftung der NAA ist ausgeschlossen.

#### **§5. Urheberrecht**

Alle Urheberrechte bleiben vorbehalten, NAA oder berechtigte Dritte behalten sich alle Veröffentlichungs-, Vervielfältigungs-, Bearbeitungs- und Verwertungsrechte an den Inhalten von Veranstaltungen, insbesondere den ausgegebenen Arbeitsunterlagen in schriftlicher, wie auch in digitalisierter Form ausdrücklich vor. Bei Zuwiderhandlungen ist durch den Vertragspartner gegebenenfalls Schadensersatz zu leisten.

#### **§6. Datenschutz/ Angaben des Anmelders**

**§6.1.** Anmelder müssen ihre korrekten Adressdaten angeben. Im Falle der Missachtung behält sich die NAA vor, rechtliche Schritte in die Wege zu leiten.

**§6.2.** Personenbezogene Daten werden gespeichert und unter strikter Beachtung der geltenden Datenschutzvorschriften verarbeitet und genutzt. Wir wahren den Grundsatz, personenbezogene Daten nicht zu verkaufen, zu vermieten oder auf andere Weise verfügbar zu machen. Wir versichern, dass Ihre Daten mit Sorgfalt behandelt und nur für Zwecke des mit dem Vertragspartner geschlossenen Vertrages oder eigene Werbezwecke genutzt werden. Durch die Anmeldung erklärt sich der Kunde mit der Speicherung seiner Daten einverstanden.