

# Brillante Rhetorik und Körpersprache

## Redegewandtheit und Souveränität

Rhetorische Brillanz zeichnet sich durch das perfekte Zusammenspiel von Inhaltsstärke, Redegewandtheit und Körpersprache aus. Nutzen und erweitern Sie Ihre rhetorischen und körpersprachlichen Potentiale. Werden Sie ein Redner und Verhandlungspartner, an dessen Lippen Ihr Gegenüber hängt. Beeindrucken Sie als Führungskraft durch Ihr Auftreten und Ihre starke Ausstrahlung: Gewinnen Sie Ihr Gegenüber für Ihre Sache!

**Die Erfolgsbilanz:**  
Alle bisherigen Termine  
waren ausgebucht!



### Was Sie in diesem Seminar erreichen

Sie arbeiten mit Deutschlands härtestem und teuerstem Rhetoriktrainer. Sie streben nach Brillanz und geben sich nicht mit Mittelmaß zufrieden. Vertrauen Sie der Erfahrung von über 325.000 Teilnehmern, die Rolf H. Ruhleder geschult hat. Genießen Sie die einzigartige Mischung aus Humor und knallhartem Training.

### Zielgruppe

- Fach- und Führungskräfte des gehobenen und höheren Managements
- Alle, deren Profession Reden und Verhandeln ist

**Streng begrenzte Teilnehmerzahl.**  
Bitte melden Sie sich frühzeitig an, damit Sie einen gesicherten Platz bekommen.

### Inhalte

- **Ihre Kommunikation**
  - 7 Regeln für Ihre sichere Ausstrahlung
  - Definition und Regeln des Gesprächs, der Diskussion, der Debatte
  - Übungen zu Ihrem Kommunikationsverhalten
  - Ihre Haltung und Ihr Blickkontakt
  - Steigern Sie Ihre Geistesgegenwart
  - Erweitern Sie Ihren Wortschatz
- **Ihre Körpersprache**
  - Der gezielte Einsatz Ihrer Körpersprache
  - Ihre Körpersprache und die der anderen richtig verstehen
  - Wie Sie Distanzzonen einhalten
  - Stimmigkeit und Begeisterung
  - Ihre persönliche Checkliste: 30 körpersprachliche Aussagen
- **Ihre erfolgreiche Rede**
  - Abbau Ihrer Redehemmungen
  - Ihre Redevorbereitung
  - Die Stegreifrede
  - Die 10 Todsünden einer Rede
- **Ihre Fragetechniken und Einwandargumentation**
  - Gezielter Einsatz von Fragetechniken
  - Einwänden gelassen und souverän begegnen
  - Auf Zwischenrufe überzeugend reagieren
  - Angriff und Abwehr in Verhandlungen
  - Ihre persönlichen dialektischen Techniken
  - Die Frage – Königin der Dialektik

- Die Gegenfrage – Kaiserin der Dialektik
- Schlagfertigkeit und Humor

### Methoden

- Aktive Einbeziehung aller Teilnehmer
- Sofortige Korrekturen durch den Trainer
- Systematisches Gruppenlernen
- Video-Feedback

Die Analyse Ihrer Redesituationen und professionelles Feedback helfen Ihnen dabei, Ihren persönlichen Stil zu prägen und Ihr rhetorisches Profil zu festigen. Rolf H. Ruhleder ist 17-facher Buchautor.

### Teilnehmer-Feedback

Besser geht es nicht. Praxis pur.

A. Langbehn,  
Behr's Verlag GmbH & Co. KG

Hart und herzlich. Ich profitiere täglich davon.

B. Weyermann,  
Weyermann GmbH & Co. KG

Ich habe schon Erfahrung mit neun Rhetorik-Trainern gesammelt, doch Ruhleder war der beste, weil er einem schonungslos den Spiegel vors Gesicht hält und die Wahrheiten ausspricht.

R. Franz,  
Roland Franz & Partner Essen

### „Dialektik exklusiv“ - das Fortsetzungsseminar

Buchen Sie das Grund- und Fortsetzungsseminar zusammen. Wählen Sie gleich den nächsten Termin:

- 21.–23. April 2010, Bad Harzburg
- 10.–12. August 2010, Timmendorfer Strand

Weitere Infos unter [www.naa.de](http://www.naa.de)

- „Deutschlands härtester Rhetoriktrainer.“ (Wirtschaftswoche)
- „Eine lohnende Veranstaltung für alle, die mehr Sicherheit suchen.“ (manager magazin)
- „Der Erfolgstrainer.“ (SWR)

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



- **Trainer/Referent**  
Rolf H. Ruhleder

- **Dauer**  
2,5 Tage

- **Beginn/Ende**  
1. Tag Beginn 16:00 Uhr  
3. Tag Ende 16:00 Uhr

- **Termine/Orte**
  - 21. – 23. September 2009  
Bad Harzburg,  
Ringhotel Braunschweiger Hof
  - 23. – 25. November 2009  
Bad Harzburg,  
Ringhotel Braunschweiger Hof
  - 25. – 27. Januar 2010  
Bad Harzburg,  
Ringhotel Braunschweiger Hof
  - 15. – 17. März 2010  
Heidelberg, Holiday Inn Heidelberg
  - 19. – 21. April 2010  
Bad Harzburg,  
Ringhotel Braunschweiger Hof
  - 28. – 30. Juni 2010  
Timmendorfer Strand,  
Maritim ClubHotel
  - 08. – 10. August 2010  
Timmendorfer Strand,  
Maritim ClubHotel
  - 13. – 15. September 2010  
Bad Harzburg,  
Ringhotel Braunschweiger Hof
  - 13. – 15. Dezember 2010  
Bad Harzburg,  
Ringhotel Braunschweiger Hof

- **Ihre Investition**  
2.790 € (zzgl. MwSt.)

- **Code C 7**

- **Anmeldung/Informationen**  
Internet [www.naa.de](http://www.naa.de)  
Telefon ++49.911.919769-0  
Fax ++49.911.919769-20  
(Anmeldefax hinten im Katalog)

### Trainer/Referent



R. H. Ruhleder

# 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 \*

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)

### 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 UN-Kaufrechtes 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 erfolglosem Ablauf der Nachfrist vom Seminar bzw. Studium 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.