



Mit Stimme, Sprache und Körpersprache überzeugen

Stimme - Charisma - Erfolg

Menschen sprechen unterschiedlich. Helle oder dunkle Stimme, leise oder laut, mit großer Zurückhaltung oder unbefangen – es gibt verschiedene Kommunikationsweisen im beruflichen Alltag. Wussten Sie, dass Stimme, Sprechverhalten und Körpersprache über 90 Prozent des ersten Eindrucks und somit den Erfolg ausmachen? Wie Sie im Beruf auch unter Erfolgsdruck, in großen Räumen, vor vielen Menschen oder auch im Dialog authentisch sprechen und sich selbstbewusst präsentieren, lernen Sie in diesem intensiven Seminar.

Was Sie in diesem Seminar erreichen

Vor Gruppen zu sprechen, im Dialog zu diskutieren oder anspruchsvolle Themen zu verhandeln bedeutet Stress, unabhängig davon, wie oft Sie das schon getan haben und wie souverän Sie inzwischen auftreten. Für die einen bedeutet die Situation positiven Stress, andere empfinden ihn als negativ und blockierend. Beides führt zu einer erhöhten Muskelspannung im Körper, die sich auch in der Stimme niederschlägt. Lernen Sie, welche Steuerungsmöglichkeiten Sie haben, um Ihrer Stimme wieder mehr Kraft und Führungsstärke zu verleihen. Praxisnah erarbeiten Sie, wie Sie Stimme, Sprechweise, Körpersprache und persönliche Wirkung einsetzen, um Ihre Auftritte noch wirkungsvoller und ergebnissicherer zu gestalten. Durch ein individuell angepasstes Methodenangebot aktivieren Sie das volle Potential Ihrer Ausdruckskraft und Ihrer Außenwirkung.

Zielgruppe

- Fach- und Führungskräfte aller Bereiche
- Geschäftsführer
- Abteilungs-/Bereichsleiter
- Personalleiter
- Projektleiter

Inhalte

- **Mauerblümchen oder „Local Hero“?**
 - Entfalten Sie Ihr rhetorisches Potential
 - Meistern Sie jede Situation, auch besonders schwierige
- **Auftritt und Präsenz**
 - Leitfaden für den sicheren Auftritt
 - Wie Sie für andere präsent wirken
 - Rede und Vortrag wirkungsvoll inszenieren
 - Was Sie vermeiden sollten
- **Vor Publikum sicher, verständlich und klavoll sprechen**
 - „Was das Ohr beleidigt, dringt nicht zur Seele vor“ – entwickeln Sie einen sympathischen Stimmklang
 - Stimme als Schlüsselreiz und Karrierefaktor
 - Stimmermüdung, Nuscheln und Atemnot vermeiden
 - Sprechpausen sind Denkpausen – lernen Sie die geeigneten Methoden
 - „Bitte lauter!“ – Aber wie?

● Persönliche Wirkung, Charisma und Ausstrahlung stärken

- Entwickeln Sie Ihren authentischen Sprechstil und optimieren Sie Ihr Sprechtempo
- Erreichen Sie mehr Aufmerksamkeit für Ihre Diskussionsbeiträge
- Klarheit in der Stimme - Klarheit in den Aussagen
- Methoden der Schauspieler für einen charismatischen Auftritt nutzen
- Sich wie die Profis vorbereiten

● Unter Erfolgsdruck sprechen und in großen Räumen „ankommen“

- Die Energie des Lampenfiebers positiv für den überzeugenden Auftritt nutzen
- Wie gehe ich mit Denkblockaden um?
- Wie ich meine Nervosität in den Griff bekomme

● Mit Voice-Priming® entdecken und nutzen Sie Ihr volles Potential

- Wie Sie Ihre Botschaften gehirngerecht präsentieren
- Entdecken Sie Ihre Ressourcen mit dieser auf fundierten neurowissenschaftlichen und psychologischen Grundsätzen basierenden Methode

● In Gesprächen überzeugen

- Wie verhalten Sie sich in Diskussionen?
- Verhandlungen geschickt und erfolgreich meistern
- Ob zu zweit oder in der Gruppe – so überzeugen Sie

● Wechselwirkungen zwischen Anspannung, Stimme und Körpersprache

- Wie sehr spüren Sie sich und Ihre Stimme, wenn Sie sprechen?
- Was von Ihrer Persönlichkeit ist spürbar, hörbar, sichtbar?

Methoden

- Kurzvorträge und zahlreiche Übungseinheiten
- Persönlich angepasste Methodenvorschläge für jeden Teilnehmer
- Praxissimulation mit Ergebnisanalyse
- Gruppen- und Trainerfeedback

Sie bringen Ihre aktuellen Sprechsituationen ein, um direkt an eigenen Praxisthemen zu arbeiten. Bitte bereiten Sie sich praktisch oder gedanklich darauf vor und bringen Sie gerne eigene Materialien und Unterlagen mit.

● Trainerin/Referentin Andrea Stasche

● Dauer 2 Tage

● Beginn/Ende

- 1. Tag: 10:00 bis 18:00 Uhr
- 2. Tag: 09:00 bis 17:00 Uhr

● Termine/Orte

- 08. – 09. November 2011
Nürnberg, Wöhrdersee Hotel Mercure
- 28. – 29. Februar 2012
Heidelberg, Heidelberg Marriott Hotel
- 13. – 14. Juni 2012
Frankfurt, relexa hotel Frankfurt a.M.
- 23. – 24. Oktober 2012
Erlangen, NH Erlangen

● Ihre Investition

1.090 € (zzgl. MwSt.)

● Code C 15

● Anmeldung/Informationen

Internet www.naa.de
Telefon ++49.911.91 97 69-0
Fax ++49.911.91 97 69-20

● Inhouse-Seminar/Coaching

Maßgeschneidert auf Ihren Bedarf.
Sprechen Sie mit uns!

Trainerin/Referentin



A. Stasche

Profitieren Sie von der streng begrenzten Teilnehmerzahl von maximal 8 Personen.

Anmeldeformular NAA

Kopiervorlage (bitte kopieren, ausfüllen und faxen) oder einfach anmelden unter 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 • 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.