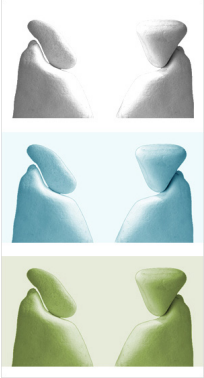
www.norbert-jansen.com

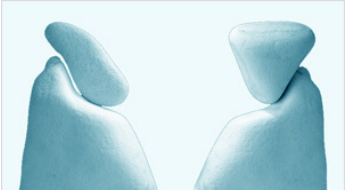
Norbert Jansen

Rhetorik & Kommunikation

Training & Coaching



LEISTUNGEN



TRAINING

RHETORIK. | SELBSTSICHER ÜBERZEUGEN. | SOUVERÄN. SCHLAGFERTIG. | VORTRAG & REDE.

ERFOLGREICH PRÄSENTIEREN. | RECHT BEHALTEN. IMMER. | MANIPULATION.

Ein sicheres und souveränes Auftreten mit bleibender Wirkung, den gekonnten Einsatz von Mimik, Gestik oder Stimme, eine feine Aussprache, das interessante Formulieren und Pointieren, plausibles Argumentieren – das alles lernt man alleine durch Praxis.

Deshalb besteht der größte Teil meiner Trainings zu 85 Prozent aus praktischen Übungen und dem individuellen Coaching aller Teilnehmenden.

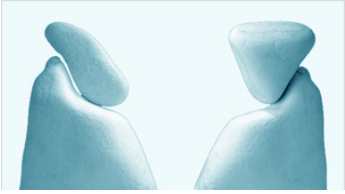
Die Theorie kommt nicht zu kurz. Wissen vermittle ich in erster Linie durch einen lockeren, freien Vortrag und im Gespräch. Wenige Folien, fundierte Skizzen am White Board oder Flip Chart dienen als Erläuterung und überschaubare Seminar-Unterlagen als private Lektüre.

Ich lege großen Wert darauf, dass alle Teilnehmenden für ihren beruflichen und privaten Alltag auf interessante, unterhaltsame Weise etwas Gutes lernen und mitnehmen.

Das ist für mich ein persönlicher Erfolg.

NORBERT JANSEN (M. A. RHETORIK) INTERNE | EXTERNE KOMMUNIKATION© MOBIL 0172 14 39 071 MAIL@NORBERT-JANSEN.COM

LEISTUNGEN



TRAINING

ARGUMENTIEREN. ÜBERZEUGEN. | GESPRÄCHE SICHER FÜHREN.

SOUVERÄN VERHANDELN. | KOMMUNIKATION & DIALOG. | FÜHREN IM DIALOG.

Arbeiten Sie im Dialog. Fordern Sie ihn höflich und bestimmt. Führen Sie ihn permanent!

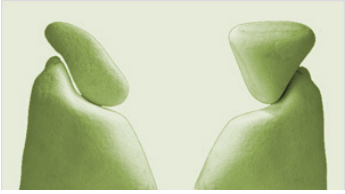
Führungskräfte sollten ihren Teams authentisch den permanenten Dialog anbieten und ihn von sich aus glaubwürdig eröffnen, beständig fordern und immer weiter führen.
So erreichen Sie eine authentische Bindung der Mitarbeitenden, eine gute Stimmung und eine ansehnliche Produktivität. Den Erfolg des gesamten Unternehmens.

Meine Trainings festigen eine beständige Bereitschaft zur Kooperation und stärken die rhetorischen Kompetenzen für das Gestalten des Dialogs. Wenn wir offen und konstruktiv miteinander reden, dann gelingt der Konsens: faire Einigungen und das gemeinsame Formulieren guter Lösungen.

Dazu gehört das überzeugende *Argumentieren im Dialog*. Es erleichtert Ihnen und Ihren Kollegen den Berufsalltag ungemein – die andere Zeit des Lebens übrigens auch.

NORBERT JANSEN (M. A. RHETORIK) INTERNE | EXTERNE KOMMUNIKATION© MOBIL 0172 14 39 071 MAIL@NORBERT-JANSEN.COM

Leistungen



Coaching

Individuelles Training Ihrer rhetorischen Kompetenzen

Für relativ schnelle und sichere Fortschritte in Sachen Rhetorik & Kommunikation entwickeln wir gemeinsam Ihr persönliches, individuelles Konzept.

Wir bauen Ihre Kompetenzen und Stärken weiter aus – für das erfolgreiche Kommunizieren in Gesprächen oder Verhandlungen, für eine überzeugende Rhetorik bei Präsentationen, Vorträgen und Reden sowie beim Führen von Mitarbeitenden oder Teams.

Medien-training — Training & Coaching für Gespräche mit Presse oder TV

Im Vorfeld stimme ich mit Ihnen die relevanten Themen ab und bereite die Argumentationen vor. Auf dieser Basis simulieren wir in einem ersten Rollenspiel Gespräche und Interviews. Dabei überprüfe und stärke ich zunächst Ihre rhetorischen Basis-Kompetenzen.

Danach entwickeln wir gemeinsam alle wichtigen Argumente & Statements. Es folgt das Coaching Ihrer argumentativen Kompetenz und das Simulieren weiterer Gespräche und Interviews. So sind Sie bestens vorbereitet auf das wirkungsvolle Sprechen überzeugender Statements.

Norbert Jansen (M. A. Rhetorik) Interne | Externe Kommunikation© mobil 0172 14 39 071 mail@norbert-jansen.com

LEISTUNGEN

BERATUNG

WEITERBILDUNG VON MITARBEITENDEN

Ich berate Sie bei der systematischen Weiterbildung Ihrer Mitarbeitenden zu den Themen Rhetorik & Kommunikation. Von der Bedarfsanalyse über die Entwicklung und Planung der Trainings bis hin zu deren Auswertung und weiteren Optimierung. Wir erstellen in Gesprächen oder Workshops die Konzepte gemeinsam.

INTERNE KOMMUNIKATION

Eine exzellente interne Kommunikation ist die beste Basis für optimale Prozesse, die Bindung und Motivation der Mitarbeitenden, ein glaubwürdiges Image sowie eine erfolgreiche externe Kommunikation mit Ihren bestehenden und potentiellen Kunden.

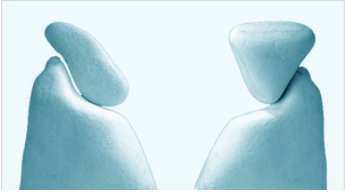
Ich berate und begleite Sie bei einer Optimierung der internen Kommunikation.

INDIVIDUELLE BERATUNG & BEGLEITUNG

Ich berate Unternehmen und einzelne Personen zur individuellen sowie zur internen oder externen Kommunikation. Gern begleite ich Sie auch zu einzelnen Anlässen, bei Aufgaben im täglichen Geschäft oder auf Reisen.

NORBERT JANSEN (M. A. RHETORIK) INTERNE | EXTERNE KOMMUNIKATION© MOBIL 0172 14 39 071 MAIL@NORBERT-JANSEN.COM

RHETORIK.



TRAININGS FÜR EIN ÜBERZEUGENDES AUFTRETEN UND WIRKUNGSVOLLES SPRECHEN.

Rhetorik ist die Kunst des Überzeugens. Alle können und sollten es lernen, sich im richtigen Moment sicher und souverän, angemessen und überzeugend zu artikulieren.

Selbstwert und Selbstvertrauen, Körpersprache und Stimme, Sprache und Argumentation, Wortwahl und Anordnung der Gedanken, Mut zum Witz und zur Schlagfertigkeit – die psychologischen und rhetorischen Techniken für ein überzeugendes Auftreten und wirkungsvolles Sprechen sind relativ einfach gelernt. Und sie wollen regelmäßig geübt sein. Oder kennen Sie einen guten Sportler, der selten trainiert?

RHETORIK I – GRUNDLAGEN.

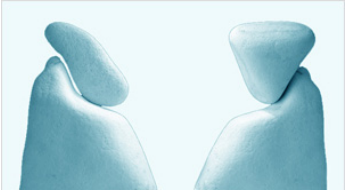
Ein Training für alle, die sich noch nie näher oder aber vor langer Zeit mit der Rhetorik beschäftigt haben. Es bietet Ihnen die Grundlagen und wertvolle Werkzeuge für ein solides Auftreten, überzeugendes Wirken und erfolgreiches Sprechen.

RHETORIK II – ERFAHRENE.

Wenn Sie regelmäßig Vortragen, Präsentieren und Gespräche oder Verhandlungen führen, zum Teil Projekte leiten oder auch Führungsaufgaben übernehmen, dann sind Sie in diesem Training richtig. Wir festigen Ihre Kompetenzen und bauen sie weiter aus. Auch das individuelle Coaching ist für Sie geeignet.

www.norbert-jansen.com

RHETORIK.



TRAININGS FÜR EIN ÜBERZEUGENDES AUFTRETEN UND WIRKUNGSVOLLES SPRECHEN.

RHETORIK III – ROUTINIERS.

Das Training für kleinere Gruppen von erfahrenen Fach- und Führungskräften gestalte ich nach Bedarf der Teilnehmenden, entweder im Vorfeld oder auch am Tag der Veranstaltung. Wenn Sie eine größere Routine im Reden und Vortragen gewonnen haben, dann bringt Sie das individuelle Coaching noch weiter.

RECHT BEHALTEN. IMMER.

Lernen Sie alle Kniffe des Streitens als eine wahre Kunst des Rechtbehaltens. Sie durchschauen die argumentativen Finten, Listen und Schlichen, Suggestionen und Manipulationen schwieriger oder unangenehmer Gesprächspartner. Setzen Sie sich und Ihre Überzeugungen immer souverän durch. Lernen Sie das Überlegenbleiben!

MANIPULATION.

Die rhetorischen Tricks zur Manipulation sind relativ gut überschaubar. Ein Vorteil, wenn man sie kennt und erkennt. Sie durchschauen nach dem Training viele Manipulationsversuche und vereiteln diese schon im Ansatz. - Und wenn Sie wollen, dann nutzen Sie Ihre Erkenntnisse in weniger friedlicher Absicht. Das ist dann Ihre Sache.

NORBERT JANSEN (M. A. RHETORIK) INTERNE | EXTERNE KOMMUNIKATION© MOBIL 0172 14 39 071 MAIL@NORBERT-JANSEN.COM

RHETORIK I – GRUNDLAGEN.

SOLIDES & LOCKERES TRAINING IHRER RHETORISCHEN KOMPETENZEN.

Wer öffentlich oder beruflich häufig reden und von sich selbst, seinen Ergebnissen oder Produkten überzeugen möchte, sollte seine rhetorischen Kompetenzen trainieren.

Das Training ist für Personen, die noch sich nie näher oder vor langer Zeit mit der Rhetorik beschäftigt haben. Es liefert die Grundlagen und Werkzeuge für ein solides Auftreten, überzeugendes Wirken und erfolgreiches Sprechen.

Ein exzellentes Auftreten, eine wohl dosierte Menge an Informationen, Klarheit und Stringenz in der Argumentation: Eine gute Rhetorik ist die beste Basis für erfolgreiche Gespräche, Präsentationen und Verhandlungen, Vorträge und Reden.

FOKUS

SELBST-MANAGEMENT

- ◊ Selbstbild & Fremdbild
- ◊ Selbstbewusstsein & Selbstwertgefühl
- ◊ Überwinden von Denk- & Sprechblockaden
- ◊ Lampenfieber meistern

KÖRPERSPRACHE

- ◊ Körperhaltung
- ◊ Authentisches Auftreten
- ◊ Mimik & Gestik
- ◊ Botschaften senden

STIMME & SPRACHE

- ◊ Atmung & Stimme
- ◊ Aussprache, Rhythmus & Betonung
- ◊ Die Stimme modulieren
- ◊ Pointieren von Kernbotschaften

ERFOLGREICH REDEN

- ◊ Aufmerksamkeit & Interesse gewinnen
- ◊ Einleiten & Spannung aufbauen
- ◊ Argumentation & Redeschluss
- ◊ Schlagfertigkeit

NORBERT JANSEN (M. A. RHETORIK) INTERNE | EXTERNE KOMMUNIKATION© MOBIL 0172 14 39 071 MAIL@NORBERT-JANSEN.COM

RHETORIK II – ERFAHRENE.

TRAINING FÜR ALLE, DIE REGELMÄßIG SOUVERÄN ÜBERZEUGEN WOLLEN.

Wenn Sie regelmäßig Vortragen, Präsentieren und Gespräche oder Verhandlungen führen, zum Teil Projekte leiten oder auch Führungsaufgaben übernehmen, dann sind Sie in diesem Training richtig.

Sie festigen Ihre Kompetenzen und bauen alle Stärken weiter aus. — Auch das individuelle Coaching ist für Sie geeignet.

FOKUS

KÖRPERSPRACHE

- ◊ Selbstwert & Selbstsicherheit
- ◊ Souverän wirken. Immer.
- ◊ Einheit von Gestik, Mimik & Sprache
- ◊ Solides Auftreten

STIMME & SPRACHE

- ◊ Stimme optimaler einsetzen
- ◊ Modulieren & Pointieren nach Bedarf
- ◊ Optimales Senden von Kernbotschaften
- ◊ Den Raum erfüllen

ARGUMENTIEREN

- ◊ 4 Figuren
- ◊ Wirksames Statement
- ◊ Recht behalten. Immer.
- ◊ Manipulationen

ÜBUNGEN

- ◊ Spontanes Statement
- ◊ Dreifache Begründung
- ◊ Pro-Contra-Erwägung & Fazit
- ◊ Kurzvortrag aus dem Stegreif

www.norbert-jansen.com

RHETORIK III – ROUTINIERS.

TRAINING ZUR WEITEREN OPTIMIERUNG IHRER KOMPETENZEN & STÄRKEN.

Dieses Training für kleinere Gruppen von erfahrenen Fach- und Führungskräften, die im Auftreten und Reden bereits routiniert sind, gestalte ich in enger Abstimmung mit Ihnen ganz nach Bedarf der Teilnehmenden – entweder im Vorfeld oder am Tag der Veranstaltung.

Sollten Sie spezielle Elemente der Rhetorik trainieren wollen – zum Beispiel den starken Einsatz der Köpersprache oder Ihrer Stimme, das wirkungsvolle Pointieren oder sichere längere Argumentieren, dann kommt für Sie auch das persönliche Coaching in Frage.

FOKUS

ÜBUNGEN 1

- ◊ Argumentieren
- ◊ Argumentieren im Dialog
- ◊ Gespräch führen
- ◊ Verhandeln

ÜBUNGEN 2

- ◊ Statement
- ◊ Vortrag
- ◊ Rede
- ◊ Präsentieren

NORBERT JANSEN (M. A. RHETORIK) INTERNE | EXTERNE KOMMUNIKATION© MOBIL 0172 14 39 071 MAIL@NORBERT-JANSEN.COM

RECHT BEHALTEN. IMMER. — STREITEN & ÜBERLEGEN BLEIBEN. NACH BEDARF.

Nicht selten geht es unfreundlich und unsanft zur Sache. Wir müssen leben mit Arroganz, Blasiertheit, Ignoranz, Rechthaberei, Besserwisserei, Streitsucht, Lügen und anderen Manipulationen, – mit Unvernunft und Dummheit. So scheitert nicht selten jeder Versuch eines Überzeugens von der Vernunft des Dialogs.

In solchen Situationen sind irgendwann alleine rhetorische Mittel angebracht, die immer zum Siegen verhelfen. Moral? Zunächst egal. Ob das nun “Schwarze Rhetorik” oder auch “Kampfrhetorik heißt”. Alles nur Wörter.

Lernen Sie alle Kniffe des Streitens als eine wahre Kunst des Rechtbehaltens. Sie durchschauen die argumentativen Finten, Listen und Schlichen, Suggestionen und Manipulationen schwieriger oder unangenehmer Gesprächspartner. Setzen Sie sich und Ihre Überzeugungen immer souverän durch. Ob Sie Recht haben oder auch nicht. - Lernen Sie das Überlegenbleiben!

FOKUS

I – SELBST-MANAGEMENT

◊ Lust am Streiten
◊ Freude an Macht
◊ Beziehungsebene fokussieren
◊ Rollen & Identitäten relativieren
◊ “Es kann immer nur mich geben.”

II – DESTABILISIEREN

◊ 4 Quellen der Verunsicherung
◊ Selbstwert neutralisieren
◊ Selbstvertrauen aufweichen
◊ Identität in Frage stellen
◊ Lachen

III – KÖRPER, STIMME & SPRACHE

◊ Körpersprache: Überlegenheit
◊ Stimme: Der ignorante Ton
◊ Rhytmus: Staccato, ungnädig
◊ Vernichtend Pointieren
◊ *Eine* Kernbotschaft: “Ich.”

IV – REDEN & RECHT BEHALTEN

◊ Lange & ausführlich sprechen
◊ Kein Argument anderer ist “wahr”
◊ Fragen stellen & selbst antworten
◊ Suggestionen & andere Kunstgriffe
◊ 12 wirksame Manipulationen

NORBERT JANSEN (M. A. RHETORIK) INTERNE | EXTERNE KOMMUNIKATION© MOBIL 0172 14 39 071 MAIL@NORBERT-JANSEN.COM

MANIPULATION. — ENTLARVEN & PARIEREN UNFAIRER RHETORISCHER TECHNIKEN.

Fair ist der Einsatz rhetorischer Mittel zur sachlichen Überzeugung. Hier gelten meistens Respekt und Achtung des Anderen als Basis eines Dialogs. Der Einsatz unfairer Mittel aber zielt listig und hinterlistig im Pseudodialog auf eine einzige Wirkung: das Durchsetzen und Erreichen persönlicher Absichten und Zwecke.

Manipulierer wollen überreden, nicht aber sachlich von etwas überzeugen. Wir sollen Annahmen oder Behauptungen teilen, ohne sie zu analysieren. Dazu wird uns oft der Kopf umnebelt und an die Emotionen appelliert. Manchmal soll sogar die fachliche Überlegenheit eines Gegenübers ohne jeden Beweis angenommen werden. – Die zweifelhaften Tricks sind relativ überschaubar und recht gut zu durchschauen. Ein Vorteil, wenn man sie kennt und erkennt.

Sie durchschauen nach diesem Training viele der üblichen Manipulationsversuche und vereiteln diese schon im Ansatz. Und wenn Sie wollen, dann nutzen Sie Ihre neuen Erkenntnisse in weniger friedlicher Absicht. Das ist dann Ihre Sache.

FOKUS

PSYCHOLOGISCHES

◊ Stärkere & schwache Manipulierer
◊ Manipulation als Angriff
◊ Monolog versus Dialog
◊ Logische & rhetorische Argumentation
◊ Emotionale Argumentation
◊ “Wir können nicht nicht manipulieren.”

TRAINING & COACHING

◊ Stoische Ruhe: Zuhören
◊ Intervenieren: Fragen stellen
◊ Dialog eröffnen
◊ Argumentieren
◊ Argumente fordern
◊ Übungen nach Bedarf

VARIANTEN & TRICKS DURCHSCHAUEN

Auszug 1

◊ Imponiergehabe
◊ Suggestionen
◊ Zweifel wecken
◊ Meinungen anstatt Fakten

◊ Mehrdeutigkeiten einsetzen
◊ Drohen
◊ Schwindeln
◊ Nicht verstehen wollen

Auszug 2

◊ Informationen zurückhalten
◊ Ausweichen
◊ Bewusst Verzetteln
◊ Scheinargumente einsetzen

◊ Person angreifen
◊ Erpressen
◊ Schmeicheln
◊ Blockieren

NORBERT JANSEN (M. A. RHETORIK) INTERNE | EXTERNE KOMMUNIKATION© MOBIL 0172 14 39 071 MAIL@NORBERT-JANSEN.COM

Wirksam Überzeugen. — Individuelles Training & Coaching nach Bedarf.

Wer öffentlich oder beruflich häufig reden und argumentieren muss, sollte regelmäßig die persönliche rhetorische Kompetenz trainieren.

Der Inhalt wird ausschließlich an Ihrem individuellen Bedarf ausgerichtet.

Fokus

Ihre überzeugende Rhetorik & Argumentation in jeder Lage

Für Management, Führungskräfte & Personen des öffentlichen Lebens, zur professionellen Vorbereitung auf:

Verhandlungen – Gespräche – Vorträge – Presse & Medien

Innere Haltung & überzeugendes Wirken

Festigen der Selbstsicherheit und positiven Erscheinung

Auf andere wirkt zuerst immer unser Selbstwertgefühl, es bestimmt Ihr individuelles Erscheinungsbild. Die Basis unserer Arbeit ist ein Gespräch zur Stärkung Ihrer positiven Einstellung zu sich selbst.

Atmung, Stimme & Betonung

Stärken der Stimme und Optimieren der persönlichen Sprache

Übungen der Atemtechnik sowie zur Festigung und Modulation der Stimme, zur sicheren Lautung und Betonung sowie zur Klarheit und Deutlichkeit des Sprechens festigen Ihre Rhetorik dauerhaft.

Körpersprache, Mimik & Gestik

Sicher und überzeugend Wirken beim Reden

Anhand kurzer Reden oder Ihrer persönlichen Texte über wir den sicheren, wirkungsvollen und plausiblen Vortrag – den Einsatz der Mimik und Gestik in Verbindung mit einem wirkungsvollen Reden.

Argumentation, Plausibilität & Überzeugen

Starke Argumentationstechnik, glaubwürdiges Reden

Übungen des soliden Vortragens anhand zahlreicher Schemen der plausiblen Argumentation für ein jederzeit wirkungsvolles Überzeugen Ihrer Zuhörer und Gesprächspartner.

www.norbert-jansen.com

Norbert Jansen (M. A. Rhetorik) Interne | Externe Kommunikation© mobil 0172 14 39 071 mail@norbert-jansen.com

SELBSTSICHER ÜBERZEUGEN. — WORKSHOP & TRAINING FÜR DAS SOUVERÄNE REDEN.

Gelassenheit und Selbstsicherheit sind die Basis für ein wirkungsvolles Auftreten und ein überzeugendes Sprechen. Souveränität wird an einer sicheren, interessanten Körpersprache sichtbar und in einer festen, klaren Stimme hörbar. Diese Stabilität stammt aus einem authentischen Selbstvertrauen.

Souverän, authentisch und sicher Reden und Argumentieren in Gesprächen, Meetings, bei Vorträgen oder Präsentationen – das lernen Sie anhand einer neuen Selbstwahrnehmung und rhetorischer Übungen mit wenig Aufwand in kurzer Zeit.

FOKUS

WORKSHOP

- ◊ Wahrnehmung: Selbstempfinden & Selbstbewußtsein
- ◊ Befinden & „Selbstwert“
- ◊ Rationale Selbstbewertung

- ◊ 2 Quellen von Irritationen & Selbstzweifel
- ◊ 3 + 1 Quellen der Selbstgewissheit & Gelassenheit
- ◊ Selbstvertrauen & Souveränität

COACHING

- ◊ Auftreten, Haltung, Selbstsicherheit
- ◊ Körpersprache, Mimik, Gestik
- ◊ Atmung, Stimme & Sprache

- ◊ Persönlichkeit & Wirkung
- ◊ Sicher Sprechen
- ◊ Souveräner Umgang mit Angriffen & Irritationen

TRAINING

- ◊ Überzeugend Argumentieren
- ◊ Plausibles Statement
- ◊ Spontanes Statement

- ◊ Sicherer Vortrag
- ◊ Souveräner freier Vortrag
- ◊ Gespräche führen

www.norbert-jansen.com

NORBERT JANSEN (M. A. RHETORIK) INTERNE | EXTERNE KOMMUNIKATION© MOBIL 0172 14 39 071 MAIL@NORBERT-JANSEN.COM

Souverän. Schlagfertig. — sicheres Parieren von Irritationen und Angriffen.

Ein positives „Selbstwertgefühl“ und Gelassenheit sind die Quellen eines soliden Selbstvertrauens und einer stabilen Souveränität. Mit ihnen gelingt jederzeit sehr leicht eine angemessene Reaktion auf unangenehme Irritationen oder üble Angriffe, auf billige Ignoranz oder Arroganz.

Das Training & Coaching vermittelt zahlreiche Anleitungen zur Gelassenheit und Souveränität. Sie lernen das stabile Auftreten, eine überzeugende Haltung und Sprache, sowie das sichere Parieren aller möglichen Irritationen oder Angriffe.

Fokus

Psychologisches

Selbstwahrnehmung

◊ Befinden & „Selbstwert“
◊ Irritationen & Selbstzweifel: Quellen
◊ Gelassenheit & Selbstvertrauen
◊ Ausflug in die „Transaktionsanalyse“

Haltung

◊ Würde & Souveränität
◊ „Schlagfertigkeit“ & Lebenskunst
◊ Nachteile eines „power & patzig“
◊ „Gegenschlag“? Im Dialog bleiben!

Umgang mit Angriffen & Irritationen

◊ Wirkung von Angriffen & Irritationen
◊ Lage & Position von Angreifenden
◊ 4 Schritte zur Gelassenheit

Rhetorik

Souverän Reagieren

◊ 4 souveräne Reaktionen
◊ Techniken der Schlagfertigkeit
◊ Reagieren in Hierarchien

Coaching

◊ Selbstsicherheit & Auftreten
◊ Körpersprache & Mimik
◊ Atmung, Stimme & Sprache
◊ Persönlichkeit & Wirkung
◊ Souverän Sprechen

Training

◊ Umgang mit Angriffen
◊ Techniken der Schlagfertigkeit
◊ Irritationen sicher parieren
◊ Beispiele Teilnehmende

www.norbert-jansen.com

ARGUMENTIEREN. ÜBERZEUGEN. — WORKSHOP | TRAINING | INDIVIDUELLES COACHING.

Argumentieren ist eine Basis-Kompetenz für berufliche und private Erfolge.
Wer immer stark argumentieren möchte, sollte es trainieren.

Das Training optimiert Ihre bisher erworbenen Techniken und erweitert Ihr Repertoire um zahlreiche interessante Varianten der überzeugenden Argumentation.

Sie stärken dabei auch Ihre rhetorische Basiskompetenzen – von der Modulation der Stimme bis hin zur gekonnten und wirkungsvollen Pointierung Ihrer Botschaften.

FOKUS

WISSEN & ÜBUNGEN

- ◊ Was ist ein Argument? Griechen & Römer
- ◊ Argumentieren heißt Vordenken
- ◊ Plausible Argumentation: 3-, 4- und 5-Satz-Technik
- ◊ Weitere Figuren; Übungen
- ◊ Rationales, emotionales Argumentieren

VARIANTEN & TRICKS DURCHSCHAUEN

Manipulation, Suggestion

Auszug

- Ablenken
- Alternativ argumentieren
- Definition vortragen
- Verkleinerungstechnik
- Einwand umkehren: Bumerang
- Flucht nach vorne antreten
- Hypothetische Argumentation
- Moralische Argumentation
- Umdeutung
- Vertagung
- Verunglimpfung
- Zirkelschluss
- Polarisierung
- Scheinkausalität
- Projektion in die Zukunft
- Übertreiben

TRAINING & COACHING

- ◊ Anwenden wirkungsvoller Techniken
- ◊ Training der Rhetorik & Argumentation
- ◊ Aufbau & Senden von klaren Botschaften
- ◊ Pointieren: Senden der Kernbotschaften
- ◊ Simulation von Situationen nach Bedarf

www.norbert-jansen.com

VORTRAG & REDE. — TRAINING & COACHING FÜR DAS ÜBERZEUGENDE REDEN.

Wer öffentlich oder beruflich häufig Vorträge oder Reden halten muss, sollte regelmäßig die persönliche rhetorische Kompetenz trainieren.

Eine wohl dosierte Menge an Informationen, Klarheit und Stringenz in der Argumentation, ein authentisches Auftreten und ein plausibles, glaubwürdiges Sprechen - ein guter Vortrag oder eine brillante Rede sind die beste Werbung für Sie persönlich, Ihre Ideen, Produkte oder Dienstleistungen.

FOKUS

RHETORIK – TRAINING & COACHING

- ◊ Persönlichkeit & Körpersprache
- ◊ Stimme, Mimik & Gestik
- ◊ Modulation, Aussprache & Betonen
- ◊ Rhetorisches Training des kurzen Vortrags

WORKSHOP

Aufbau der Vorträge

- ◊ Klarer stringenter Aufbau
- ◊ Einfache, einleuchtende Darstellung
- ◊ Plausible Argumentation
- ◊ Roter Faden & Spannungsbogen

COACHING

Rhetorik des guten Vortrags

- ◊ Ansprache & Gewinnen der Zuhörer
- ◊ Sprechen: Aussprache, Rhythmus, Betonung
- ◊ Körpersprache, Mimik & Gestik
- ◊ Absenden der Kernbotschaften
- ◊ Überzeugen & Wirken

Erfolgreich Reden

- ◊ Umgang mit Lampenfieber
- ◊ Der Präsentierende im Zentrum
- ◊ Interessant & spannend Reden
- ◊ Persönlichkeit & Emotionales Wirken
- ◊ *Der sympathische Botschafter*

www.norbert-jansen.com

ERFOLGREICH PRÄSENTIEREN. — TRAINING & COACHING FÜR GUTE PRÄSENTATIONEN.

Wer öffentlich oder beruflich häufig Vortragen oder Präsentieren muss, sollte regelmäßig die persönliche rhetorische Kompetenz trainieren.

Eine wohl dosierte Menge an Informationen, Klarheit und Stringenz in der Argumentation, ein exzellentes Zusammenspiel von Projektion und Vortrag: Gute Präsentationen sind die beste Basis für das Überzeugen von Kollegen, Vorgesetzten und Kunden.

FOKUS

RHETORIK – TRAINING & COACHING

- ◊ Persönlichkeit & Körpersprache
- ◊ Stimme, Mimik & Gestik
- ◊ Modulation, Aussprache & Betonen
- ◊ Rhetorisches Training des kurzen Vortrags

WORKSHOP

Aufbau der Präsentation

- ◊ Die Pyramide: Kernbotschaften zuerst
- ◊ Grafik & Text
- ◊ Einfache, einleuchtende Darstellung
- ◊ Plausible Argumentation
- ◊ Roter Faden & Spannungsbogen

COACHING

Rhetorik

- ◊ Ansprache & Gewinnen der Zuhörer
- ◊ Sprechen: Aussprache, Rhythmus, Betonung
- ◊ Körpersprache, Mimik & Gestik
- ◊ Absenden der Kernbotschaften
- ◊ Überzeugen & Wirken

Erfolgreich Präsentieren

- ◊ Umgang mit Lampenfieber
- ◊ Zusammenspiel von Projektion & Vortrag
- ◊ Der Präsentierende im Zentrum
- ◊ Interessant & spannend Reden
- ◊ Persönlichkeit & Emotionales Wirken
- ◊ *Der sympathische Botschafter*

www.norbert-jansen.com

GESPRÄCHE SICHER & ERFOLGREICH FÜHREN. — TRAINING & COACHING.

Gespräche verlaufen im Regelfall nach bestimmten Mustern und psychologischen Gesetzen. Es ist es sehr hilfreich, wenn man diese Grundlagen kennt. Haben Sie außerdem eine Reihe rhetorischer Regeln und Handgriffe parat, steht erfolgreichen Gesprächen kaum etwas im Weg. Denn Sie bestimmen dann deren Verlauf.

Nach diesem Training sind Sie bestens gerüstet für Meetings, Unterredungen oder informelle Treffen, für Gespräche mit Vorgesetzten sowie bei disziplinarischen und fachlichen Führungsaufgaben. Den Inhalt des Trainings gestalte ich bei besonderem Bedarf der Teilnehmenden gern auch im Vorfeld individuell.

FOKUS

Psychologisches

- ◊ Selbstwahrnehmung
- ◊ Wahrnehmung Anderer & Rollen
- ◊ Transaktionsanalyse & Aussagen
- ◊ Umgang mit Blockaden & Konflikten
- ◊ Gespräche in Hierarchien

Strukturen

- ◊ Aufbau & Verlauf
- ◊ Zeit, Ort & Teilnehmer
- ◊ Gruppendynamische Phasen
- ◊ Rollen in Gruppen & Teams

Einstellung & Rhetorik

- ◊ 12 Regeln des Gesprächs
- ◊ Monolog versus Dialog
- ◊ Ziele, Lösungsorientierung & Konsens
- ◊ Zuhören, Fragen, Argumentieren
- ◊ Leiten & Führen

Übungen nach Bedarf

- ◊ Argumentieren
- ◊ Mitarbeitergespräche (4 Typen)
- ◊ “Gewaltarme” Kommunikation
- ◊ Parieren von Störungen

NORBERT JANSEN (M. A. RHETORIK) INTERNE | EXTERNE KOMMUNIKATION© MOBIL 0172 14 39 071 MAIL@NORBERT-JANSEN.COM

Souverän Verhandeln . — Training für erfolgreiches Verhandeln im Dialog.

Das Anwenden von Verhandlungstechniken setzt etwas voraus: Die Bereitschaft und Fähigkeit zum Dialog. Das gilt auch und besonders für das Harvard-Konzept.

Das Training vermittelt Ihnen psychologische und rhetorische Kompetenzen für das souveräne Verhandeln. Sie führen danach auf positive, überzeugende und motivierende Weise Ihre Verhandlungspartner in den konstruktiven Dialog.

Ihr beständiger Appell lautet: Verständigung, Kooperation, Einigung!
So führen Sie Ihre Verhandlungen zum Erfolg.

Fokus

Selbst-Management

◊ Befinden & „Selbstwert“
◊ Wahrnehmung & Selbstwahrnehmung
◊ Irritationen & Selbstzweifel: Quellen
◊ Ziele von Angriffen Anderer
◊ 3 + 1 Quellen der Souveränität

Vorbereitungen

◊ Zeit, Ort, Teilnehmer & Umstände
◊ Interessen & Ziele definieren
◊ Nutzen-Argumentation beider Seiten
◊ Gegen-Argumentation bedenken
◊ Faire Optionen für Entscheidungen

Konzeptionen 1

◊ Traditionelle Verhandlungsstile
◊ Menschentypen & Typen von Konflikten
◊ Menschen, Positionen & Interessen
◊ Regeln des partnerschaftlichen Dialogs
◊ Mitdenken für den Anderen als Partner

Rhetorik

◊ Produktives Argumentieren
◊ Dialog & Fragetechniken
◊ Ich-Botschaften
◊ Einwände sicher behandeln
◊ „Weich zum Menschen, hart in der Sache“

Konzeptionen 2

◊ Achtung: „Win-Win“ kennt jeder
◊ Sach- & Beziehungsebene: Trennbar?
◊ Beliebt: Das Gewinner-Verlierer-Modell
◊ Kompromisse; Folgen; neue Lösungen
◊ Unkonventionell: Spontanes Angebot

Übungen

◊ Souverän Argumentieren
◊ Konflikte vermeiden
◊ Kritische Phasen meistern
◊ Schwierige Gesprächspartner
◊ Umgang mit Manipulationen

www.norbert-jansen.com

KOMMUNIKATION & DIALOG. — WORKSHOP FÜR VERSTÄNDIGUNG & KONSENS.

Kommunizieren – man kann es gar nicht hoch genug bewerten. Der Erfolg eines Unternehmens steht und fällt mit der Qualität der internen Kommunikation. Schon das einzelne Gespräch zwischen Kollegen oder Mitarbeitenden und Führungskräften ist dabei von entscheidender Bedeutung.

Alleine durch Verständigung, Dialog und Konsens sind wir gemeinsam erfolgreich. Das gilt auch für unser privates Leben.

Workshop & Training vermitteln Modelle der Kommunikation, psychologische Ansätze und rhetorische Kompetenzen für ein erfolgreiches Arbeiten im permanenten Dialog.

FOKUS

MODELLE

◊ Traditionelle Modelle
◊ Harvard-Konzept: “Win-Win”
◊ Thun: 4 Seiten einer Botschaft
◊ “Gewaltfreie Kommunikation”
◊ Lösungsorientierter Ansatz

WAHRNEHMUNG

◊ Ich – Andere
◊ Wir “kennnen” uns nicht
◊ Zustände des Ich & Sprache
◊ Selbstbild – Fremdbild
◊ Johari-Fenster

SELBSTSICHERHEIT

◊ Befinden & „Selbstwert“
◊ Irritationen & Selbstzweifel: Quellen
◊ Ziele von Angriffen Anderer
◊ Selbstgewissheit & Gelassenheit
◊ Selbstvertrauen & Souveränität

REGELN DES DIALOGS

◊ 8 Grundsätze
◊ Die erkundende Haltung
◊ Respekt & Empathie
◊ Lernende oder Lernender sein
◊ Den Beobachter beobachten

RHETORIK DES DIALOGS

◊ Authentizität; empathisch Reden
◊ Emotionale Kernbotschaften
◊ Rhythmus : “Verlangsamung”
◊ Produktives Plädieren
◊ Argumentation & Konsens

ÜBUNGEN

◊ Aufbau von Argumentationen
◊ Senden von Kernbotschaften
◊ Gewaltfrei Argumentieren
◊ Dialogische Gespräche
◊ Bedarf der Teilnehmenden

www.norbert-jansen.com

Führen im Dialog. — Workshop & Training für ein Effektives Management.

Führen ist Kommunizieren, das rhetorische Steuern von Prozessen durch die rationale und emotionale Kommunikation mit Mitarbeitenden.

Workshop & Training vermitteln Modelle und die rhetorische Praxis der Kooperation im Dialog, einer modernen Führungskompetenz.

Fokus

Führen heißt Kommunizieren

- ◊ Modelle & Regeln der Kommunikation
- ◊ Operative Kommunikation: Steuerung von Prozessen
- ◊ Erwartungen der Mitarbeitenden erfüllen: Kommunizieren

- ◊ Bindung, Integration, Motivation & Loyalität
- ◊ Monolog versus Dialog

Regeln des erfolgreichen Führens

- ◊ Akzeptanz & Wertschätzung
- ◊ Argumentieren im Diskurs
- ◊ Führen im permanenten Dialog

Training & Coaching

- ◊ Innere Haltung: Respekt & Anerkennung
- ◊ Zuhören & Senden klarer Botschaften
- ◊ Plausibles Überzeugen: Das sympathische Statement

Rollenspiel – nach Bedarf & Absprache

- ◊ Mitarbeitergespräche (4 Gesprächstypen)
- ◊ Moderation eines Meetings
- ◊ Motivation von Einzelnen & Gruppen

Inhalte werden auch nach Bedarf detailliert abgestimmt & individuell formuliert.
Workshop & Trainings einzeln oder in Gruppen – 2 o. 3 Tage á 4 x 1,5 Stunden

www.norbert-jansen.com

Norbert Jansen (M. A. Rhetorik) Interne | Externe Kommunikation© mobil 0172 14 39 071 mail@norbert-jansen.com

Medien-Training. — Training & Coaching für Gespräche mit Presse oder TV.

Im Vorfeld stimme ich mit Ihnen die relevanten Themen ab und bereite die Argumentationen vor. Auf dieser Basis simulieren wir in einem ersten Rollenspiel Gespräche und Interviews. Dabei überprüfe und stärke ich zunächst Ihre rhetorischen Basis-Kompetenzen.

Danach entwickeln wir gemeinsam alle wichtigen Argumente und Statements. Es folgt das Coaching Ihrer argumentativen Kompetenz und das Simulieren weiterer Gespräche und Interviews.

So sind Sie bestens vorbereitet auf das wirkungsvolle Sprechen überzeugender Statements.

Fokus

Simulation von Gesprächen Interviews I

Einarbeiten in Aufgabe und Themen

- ◊ Zuhören
- ◊ Freies Argumentieren & Aufbauen von Statements
- ◊ Pointieren & Kernbotschaften senden
- ◊ Sicherheit bei der souveränen Überzeugung etc.

Coaching: Technik des Statements

Festigen der rhetorischen Kompetenz

- ◊ Auftreten, Persönlichkeit, Körpersprache, Mimik, Gestik
- ◊ Atmung, Stimme, Betonung, Klarheit & Deutlichkeit
- ◊ Pointieren, wirksames & plausibles Sprechen
- ◊ Glaubwürdigkeit: Argumentationstechnik
- ◊ Authentizität & wirkungsvolles Überzeugen

Simulation von Gesprächen Interviews II

Internalisieren der Technik des Statements

- ◊ Aufbau des Statements
- ◊ Freies plausibles Argumentieren und Pointieren
- ◊ Kernbotschaften senden

- ◊ Souveränes und wirkungsvolles Überzeugen
- ◊ Emotionales Wirken
- ◊ Das „freundliche Lächeln des kompetenten Fachmanns“

www.norbert-jansen.com

PROFIL.

STUFEN.

6/ 04 - HEUTE

Trainer & Berater für Rhetorik & Kommunikation; Texter & Redenschreiber

8/ 05 - 10/ 07
Privatdozent - Macromedia Akademie, FH Medien, München: Kommunikation, Ethik

1/ 02 - 12/ 03
Manager Marketing & Communications - T-Systems, Head Quarter; Frankfurt a. M.

9/ 00 - 12/ 01
Textchef & Redakteur - CHIP Online, Vogel Burda Communications, München

2/ 99 - 8/ 00
Produkt-Manager & Lektor, Publ. Rhetorik - WEKA, Management-Fachverl., München

7/ 95 - 10/ 99
Trainer Rhetorik - ProMedio; Prof. v. Wangenheim, Hochschule Musik & Theater Hamburg

9/ 88 - 4/ 96
Studium der Rhetorik, Germanistik & Philosophie - Tübingen, Eberhard-Karl-Universität

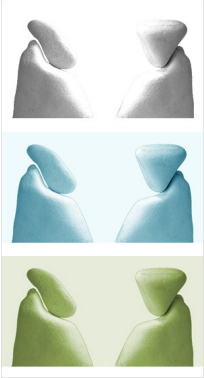
KUNDEN.

BMW | MAN | AUDI | Deutsche Bank | Haselhorst Associates |
PLEON Kothes Klewes | Eventim.de | Lehner Haus | Medical Consulting Group |
Rödl & Partner | PC WARE | Ray Sono | Hering Schuppener |

MACROMEDIA – FH der Medien | LYCOS Europe | schlatter ag | Sartorius AG |
msg systems | Grant Butler Coomber | wirepartner | Hiel Pflaume Schmidt |
msgGillardon AG | Ev.-Lutherische Kirche Bayern | LEW (Lechwerke; RWE) |
INTEGRATA: Airbus Group; BMW | IFOK - Institut Organisations-Kommunikation |

PERSÖNLICHE REFERENZEN
ERHALTEN SIE GERN AUF ANFRAGE.

www.norbert-jansen.com



Norbert Jansen (M. A. Rhetorik) | Interne | Externe Kommunikation©
Training & Coaching

Place de Mortain 1
86470 Thannhausen

mail@norbert-jansen.com

www.norbert-jansen.com

T ++49 82 81 92 44 129 m 0172 14 39 071