



arowa Inhouse Trainingsbeispiel

Nachfolgend finden Sie eine exemplarische Agenda für ein arowa Inhouse Training zum Themenbereich **B1: Kommunikation & Rhetorik: Souverän & überzeugend**.

Beispiel-Agenda

- Dos & Don'ts erfolgreicher Kommunikation in der Praxis
- Souverän kommunizieren: Wahrnehmung, Haltung, Körpersprache
- Kommunikationsstile & Persönlichkeitsprofile im Überblick
- Erfolgreiche Gesprächsführungs- & Überzeugungstechniken
- Gezielter kommunizieren: Einsatz von Frage- & Dialogtechniken
- Überzeugende Rhetorik: Logiken, Figuren & Techniken
- Kommunikationstechniken bei Widerständen & Einwänden
- Aktives Hinhören als entscheidender Kommunikationsfaktor

arowa Inhouse Trainings à la carte: Wählen Sie Ihre konkreten Trainingsziele!

Für ein erstes unverbindliches Angebot können Sie gerne individuelle Trainingsziele auswählen (optional). Ihre Vorteile:

- **Bedarfsbezogene Zielklarheit.** Sie planen Ihr Training auf der Basis eines transparenten inhaltlichen Zielfokus (Pflicht-/Kürthemen).
- **Leistungsbezogenes Trainingskonzept.** Sie erhalten bereits im Erst-Angebot bedarfsgerecht kalkulierte Optionen zum Trainingssetting - passgenau zu Ihrer Ausgangssituation (z.B. Dauer, Umfang, Gruppengröße, Budget, Lernformate, Trainer etc.).

■ Grundlagen: Psychologie & Kommunikation

- Mindset: Selbstsicher & aufgestellt kommunizieren
- Lampenfieber & Co: Hemmungen & Schwellenängste überwinden
- Kommunikationsmuster & Sprechgrammatiken im Praxis Check up
- Wirkfaktoren von Mimik, Gestik, Stimme & Haltung
- Kommunikationspsychologisch optimal argumentieren
- Erfolgserprobte Gesprächs- & Verhandlungstechniken
- Positive, bewusste, empfängerorientierte Kommunikation
- Gelassen reagieren bei Störfaktoren & verbalen Angriffen

■ Kommunikation mit Stil: Persönlich, flexibel & souverän

- Positive Selbstdarstellung: Körpersprache, Stimme & Ausdruck
- Typgerechte & empfängerorientierte Gesprächsführung
- Rhetorik & Schlagfertigkeit: Tipps & Praxisbeispiele
- Professionell vorbereitet sein: Gesprächskompass & Co
- Gesprächssituationen & -partner bewusster wahrnehmen
- Aufbau & Erfolgsfaktoren relevanter Gesprächsformate
- Zielklarheit & Flexibilität: Gesprächslogiken für die Praxis
- Erfolgserprobte Techniken im Umgang mit Missverständnissen

■ Rhetorik: Die überzeugende Macht der Worte

- Gespräche souverän führen & wirkungsvoll abschließen
- Mit allen Sinnen: Repräsentationssysteme, Sprachmuster & Co
- Standpunkte & Appelle rhetorisch überzeugend vermitteln
- Die Kunst der Dialektik: Anwendung & Wirkungsfaktoren
- Frei sprechen: Individuelle Redetechniken für die Praxis
- Schwarze Rhetorik: Der kommunikative „Giftschrank“
- Auf den Punkt: Komplexe Sachverhalte eindeutig vermitteln
- Passende & lösungsorientierte Argumentationstechniken

■ * Spezielle Impuls-Themen: Kommunikation (Auswahl) *

- Partnerorientiertes Feedback: Geben & nehmen
- Standhaft bleiben: Durchsetzen durch überzeugen
- Zwischentöne: Interne versus externe Kommunikation
- Souverän deeskalieren bei Kritik- & Reklamationsgesprächen
- Small Talk oder Big Talk? Kundenorientiert kommunizieren
- Story Telling: Dramaturgie, Visualisierung & Emotionalisierung
- Souverän kommunizieren in Gruppen-Diskussionen
- Gesprächsführung: Moderieren - Aushandeln - Anleiten

Sonstige Themen & Lernziele:

Kombiniere & profitiere!

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung bei der inhaltlichen Abstimmung Ihres gewünschten Inhouse Trainings. Kontaktieren Sie uns einfach!

Unsere Kunden kombinieren das arowa Inhouse Trainingskonzept B1 häufig mit einzelnen Themenbereichen aus folgenden exemplarischen Trainingsmodulen:

B2

Professionell präsentieren: Kompetent & souverän

A1

Erfolgreicher Start im Verkauf: Prinzipien & Fähigkeiten

C1

Führungskompetenzen: Management & Leadership



All-inklusive Leistungen (Präsenztrainings)

- ✓ Telefonische Beratung & Auftragsklärung
- ✓ Punktgenaue Abstimmung individueller Lernfelder (Pflicht-/Kürthemen)
- ✓ Ausarbeitung der Trainings-Konzeption
- ✓ Professionelle Seminarskripte & Arbeitsmaterialien
- ✓ Nachbereitete digitale Fotodokumentation
- ✓ Individuelle Praxistransferbriefe
- ✓ arowa Teilnahmezertifikate



Rabattierungsmöglichkeiten

Profitieren Sie von auftrags- & leistungsbezogenen Vergünstigungen, z.B. je nach

- **Dauer der Trainingsaktivität (ein- oder mehrtägig)**
- **Weiterbildungsumfang (Trainingsmodule/-gruppen)**
- **Gruppengröße (Kleingruppenpauschale)**
- **Trainings-Setting (z.B. Screening Einheit, Follow-Up)**

Je konkreter Sie uns über Ihr gewünschtes Trainingssetting informieren, desto bedarfsbezogener können wir Ihr Erst-Angebot kalkulieren.



Optionale Zusatzlösungen (kostenpflichtig/zubuchbar)

- Screening Einheit im Vorfeld der Durchführung** (Trainingsbedarfsanalyse bei Ihnen vor Ort)
- Individuelles Coaching-on-the-Job** (Vor und/oder nach dem Präsenztraining)
- Follow-Up Coaching** (z.B. via Skype, Telefon, Mail)
- Einsatz „Digitaler Coach“** (Smartphone App): Motiviert und begleitet die Teilnehmer nach dem Präsenztraining zur Umsetzung des Gelernten in der Alltagspraxis.



Gerne beraten wir Sie zu einem möglichen Einsatz unseres **digitalen Coachs (Smartphone App)** für Ihr Inhouse Training. Durch die Arbeit mit dem digitalen Coach wenden Ihre Mitarbeiter Ihre Trainingsziele 3-4 Mal mehr im Alltag an, als in Trainings ohne digitalen Coach.
Weitere Infos finden Sie HIER.

Senden Sie uns Ihre unverbindliche Angebotsanfrage / arowa Inhouse Trainings

Wünsche & Informationen zu Ihrem geplanten Inhouse Training, z.B. Hintergrund, Durchführungstermin, Besonderheiten etc. (optional):

Unternehmensdaten

_____ Firmenname	_____ Straße, Nr.	_____ PLZ/Ort
_____ Ansprechpartner, Abt./Position	_____ Telefon (Durchwahl)	_____ Fax
_____ Mail-Adresse	_____ Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen	

- Ich willige der Verarbeitung aller personenbezogener Daten zum Zweck der Weiterverarbeitung zur Erstellung eines unverbindlichen Erst-Angebots ein (www.arowa-trainings.de/datenschutzerklaerung).

Unverbindliche Angebotsanfrage absenden

Formular drucken

Formular speichern

arowa · TRAINING · COACHING · SEMINARE
Stadtstraße 73
D-79104 Freiburg
Fon: +49 (0)761 389299-72
Fax: +49 (0)761 389299-74
E-Mail: info@arowa-trainings.de

www.arowa-trainings.de