



Optional
mit digitalem Coach

In Kooperation mit:
 everskill
 Digital Skills
 Training & Coaching

arowa Inhouse Trainingsbeispiel

Nachfolgend finden Sie eine **exemplarische Agenda** für ein arowa Inhouse Training zum **Themenbereich B2: Professionell präsentieren: Kompetent & souverän**.

Beispiel-Agenda

- Systematische Vorbereitung & Konzeption von Präsentationen
- Souveräner Auftritt: Mindset, Präsenz, Prägnanz
- Mit Lampenfieber & Co professionell umgehen
- Strukturierter Aufbau & Didaktik wirkungsvoller Präsentationen
- Überzeugende Präsentationseinstiege & -ausstiege
- Klare Dramaturgie: Der Präsentationskompass als roter Faden
- Sinnvoller Medieneinsatz: Visualisierungstechniken & Co
- Zuhöreraktivierung: Gezielt Aufmerksamkeit erzeugen

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.).

■ Präsentationsgrundlagen: Konzeption, Aufbau & Phasen

- Dos & Don'ts erfolgreicher Präsentationen
- Souveräne Präsenz: Haltung, Mimik, Gestik, Stimme & Co
- Prägnante Botschaft: Thema & Ziel eindeutig erarbeiten
- Inhaltliche Vorbereitung: Präsentationskompass erarbeiten
- Anwendung von Checklisten & Stichwortzettel
- Einstieg: Erfolgserprobte & kreative Start-Techniken
- Hauptteil: Mit dem roten Faden souverän & flexibel ankommen
- Schluss-Techniken: Überzeugend den Bogen schließen

■ Präsentationen im Dialog: Emotion, Beziehung & Botschaft

- Erfolgreiche Zuhöreraktivierung: 10 Zuhörerrechte
- Publikumsfokus: Optimaler Beziehungsaufbau bei Präsentationen
- Gelassen reagieren bei Störfaktoren & verbalen Konfrontationen
- Story Telling: Dramaturgie & Emotionalisierung
- Rhetorik & Schlagfertigkeit: Tipps & Praxisbeispiele
- Kompetenter Umgang mit Zuhörerfragen & Einwänden
- Gesprächssituationen & -partner bewusster wahrnehmen
- Gehirngerechter Medieneinsatz: PowerPoint & Grundlagen

■ Präsentieren mit Stil: Persönlich, kompetent & souverän

- Effektive Erfolgsfaktoren überzeugender Präsentationen
- Stimme & Stimmung: Ausdrucksstark präsentieren
- Check Up: Persönlichen Präsentationsstil optimieren
- Rhetorik & Stilmittel: Die Macht der Worte & Sprachbilder
- Positive, bewusste, empfängerorientierte Kommunikation
- Komplexe Sachverhalte anschaulich präsentieren
- Überzeugende Rhetorik: Logiken, Figuren & Techniken
- Mit Lampenfieber & Co professionell umgehen

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

- Medieneinsatz & Medienmix: Einsatz von PowerPoint & Co
- Frei sprechen: Individuelle Redetechniken für die Praxis
- Erfolgserprobte Präsentationskonzepte kennen & anwenden
- Make the difference: Kommunikations- & Präsentationsstile
- Positive Selbstdarstellung: Körpersprache, Stimme & Ausdruck
- Visualisierungstechniken erarbeiten & effizient anwenden
- Zielklarheit & Flexibilität: Präsentationslogiken für die Praxis
- Umgang mit Störfaktoren, Emotionen & Teilnehmereinwänden

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 B2** häufig mit einzelnen Themenbereichen aus folgenden exemplarischen Trainingsmodulen:

B1

Kommunikation & Rhetorik: Souverän & überzeugend

A2

Erfolgreich im Verkauf & Vertrieb: Professionell & nachhaltig

A3

Erfolgreich verhandeln: Souverän & systematisch



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