

# Selling your Story - Rhetorical Skills in English

*„In einer Rede kommt es auf drei Dinge an: Wer sagt es, wie sagt er es und was wird gesagt – und von den Dreien kommt es am wenigsten auf letzteres an.“ (John Morley, Schriftsteller) In diesem Seminar stehen daher das „Wie“ und das „Wer“ im Fokus. Es geht darum, die Zuhörer durch überzeugendes Auftreten und mit Hilfe rhetorischer Techniken für sich zu gewinnen.*

---

## Zielsetzung

Das Seminar startet mit der gemeinsamen Analyse eines kurzen Präsentationsfilms, bei der die eingesetzten Techniken und Stilmittel herausgearbeitet werden. Damit die Teilnehmer diese auch optimal für ihre eigenen Vorträge nutzen können, folgt nach der Theorie die Praxis: Das Vorbereiten und Halten einer kleinen Präsentation vor der Gruppe bietet die Möglichkeit, an den rhetorischen Werkzeugen zu feilen. Anschließend werden die Teilnehmer auf das „Unvorbereitete“ vorbereitet: Sie üben, spontan und mit ihrem Repertoire an rhetorischen Fähigkeiten in einer kurzen Präsentation zu glänzen.

---

## Seminarinhalte

- Analyse von Präsentationsfilmen
  - Vorbereiten und Halten einer eigenen kurzen Präsentation mit anschließendem Trainer- und Gruppenfeedback
  - Erlernen rhetorischer Werkzeuge für aufmerksamkeitsstarkes Präsentieren, um
    - den Vortrag effektiv zu starten
    - einen gelungenen Spannungsaufbau zu erzielen
    - die Zuhörer zu interessieren, führen und überzeugen
  - Rhetorische Fragen und Techniken wie „tripling“ (the rule of three), „machine-gunning“ oder „dramatic pausing“
  - Optimaler Einsatz der Stimme
  - Verbesserung der Beziehung zum Zuhörer
- 

## Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die regelmäßig Präsentationen vor internationalem Publikum halten

---

## Erforderliches Sprachniveau

ab CEF level B2

Wir empfehlen einen Online-Kurztest, um das jeweilige Sprachniveau der Teilnehmer festzustellen.

---

## Teilnehmerzahl

bis 10 Teilnehmer

---

## Dauer

1 Tag

Kommunikation schafft Verbindung.

