

# Rhetorik für Führungskräfte

## Inhouse Durchführung

**Seminarnummer:** INH551

**Dauer:** 3 Tage, nur firmenspezifisch

**Ort, Termin:** zu vereinbaren

**Sprache:** wahlweise Deutsch oder Englisch

**Projektanfrage:** Bitte verlangen Sie ein massgeschneidertes Angebot für ein firmenspezifisches Projekt unter: [www.sgbs.ch/inh551](http://www.sgbs.ch/inh551)

### Beratung und Infos:

Telefon: +41 71 225 40 80

Mail: [inhouse@sgbs.ch](mailto:inhouse@sgbs.ch)

## Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an erfolgreiche Führungskräfte, die

- Gesprächspartner aus dem Unternehmen motivieren, überzeugen, anspornen, aber auch kontrollieren und zu Effektivität und Produktivität ermuntern,
- Kunden, Geschäftspartner oder Lieferanten in Vertragsverhandlungen, Vereinbarungen oder im laufenden Geschäftsalltag positiv stimmen und für eigene Ziele gewinnen müssen.

## Konzept

Führungskräfte sehen sich ständig Situationen ausgesetzt, in denen sie andere von einer Idee, einem Konzept oder einer Veränderung überzeugen sollten. Das gewollte Resultat ist ein Ja des Mitarbeiters, des Kollegen, des Chefs, eines externen Geschäftspartners. Wenn möglich, ein echtes Ja, mit dem guten Gefühl, den anderen nicht manipuliert oder mit Druck, sondern aus echter Überzeugung für die eigenen Ziele gewonnen zu haben. Ein Ja, aus dem Motivation, Freude, Respekt und Begeisterung für gemeinsame Ziel entspringt. Dass dies nicht immer und überall erreicht werden kann, liegt in der Natur der Sache: Wenn Ziele zu unterschiedlich und Werte überhaupt nicht kompatibel sind, nützt auch die beste Rhetorik wenig. Von solchen Extremsituationen aber abgesehen, gehört eine gute Rhetorik zu einer der wichtigsten Kompetenzen einer erfolgreichen Führungskraft. Dieses Seminar gibt Ihnen die Gelegenheit, die eigene Rhetorik-Kompetenz zu prüfen und erheblich weiter zu verbessern.

## Themen

### Prinzipien guter Rhetorik

- Ziele und Instrumente guter Rhetorik
- Beispiele und Best Practices
- Was mit guter Rhetorik erreicht werden kann

### Die eigene Rhetorik-Kompetenz

- Sich selbst als Redner kennenlernen
- Erfahren, wie man auf andere wirkt
- Stärken herausarbeiten, Schwächen umlaufen

### Persönliche Verbesserungsziele

- Gesprächssituationen mit besonderer Bedeutung
- Führungssituationen, bei denen Rhetorik wichtig ist
- Verhandlungssituationen, bei denen rhetorische Kompetenz unerlässlich ist
- Möglichkeiten für Motivation dank richtiger Gesprächsführung

### Kritisieren, ohne zu verletzen

- Rhetorik des anspornenden Kritisierens
- Veränderungen einfordern, ohne zu verletzen
- Nein sagen, ohne in Konfrontation zu gehen

### Eigene Interessen in Verhandlungssituationen wahren

- Eigene Interessen auf sympathische Art vertreten
- Eigene Ziele in Verhandlungen schrittweise erreichen
- Verhandlungs-Kompetenz für Gespräche mit Kunden und Lieferanten

### Schlagfertig reagieren

- Mit subtilen Unterstellungen souverän umgehen
- Bei sachlichen Angriffen argumentativ kontern
- Bei persönlichen Angriffen schlagfertig reagieren
- Grenzen ziehen, sich wo nötig durchsetzen

### In Tischreden wirken

- Vorbereiten einer kurzen Rede
- Gewollte Botschaften platzieren
- Sympathie und Anerkennung gewinnen

### Reden und Vorträge

- Reden vor grösserer Gruppe
- Stärken heute, Verbesserungspotenziale
- Erkenntnis, Training

## Inhouse-Anfrage

Planen Sie eine firmenspezifisches Seminar? Ein massgeschneidertes Management Programm? Brauchen Sie einen engagierten Partner für Management Development oder Talententwicklung? Oder geht es darum, die Kompetenz unserer Business School für einen Workshop mit Vorständen, Geschäftsführern und Executives zu nutzen? Oder unsere

Consultants dafür einzusetzen, Ihre zentrale Welt-Strategie in 100 Ländern gemeinsam mit dem lokalen Management umzusetzen: Vom 1-Tages-Workshop bis zum mehrjährigen Projekt:

Die St.Gallen Business School ist Ihr Partner für anspruchsvolle firmenspezifische Projekte. Lokal. National. Global.

## Wir sind für Sie da!



**Christian Abegglen**  
Dr. oec. HSG  
Präsident des Verwaltungsrates der St. Galler Business School



**Andreas Rippberger**  
Dipl. Betr.-Wirt.  
Director Consulting  
Spezialist für Strategie und Umsetzung



**Markus Müllner**  
Dr. oec. HSG  
Director Corporate Programs  
Spezialist für Führung 4.0 und Strategie



**Robert Neumann**  
ao. Univ. Prof. Dr.  
Wissenschaftliche Leitung  
MBA-Studiengänge der St. Galler Business School

## Inhouse Anfrage

Wir sind an einer Zusammenarbeit mit der St.Gallen Business School im Bereich eines firmenspezifischen Projekts interessiert und bitten um Ihre Kontaktaufnahme.  
Anfrageformular im Internet: [www.sgbs.ch/inhouse-anfrage](http://www.sgbs.ch/inhouse-anfrage)

### Angaben zur Durchführung

Programm

Hierarchische Stufe/Funktionen der Teilnehmer

Nummer

Gewünschter Durchführungszeitraum

Gewünschte Seminarsprache

Voraussichtliche Anzahl Teilnehmende

### Angaben zur Kontaktperson

Firma

Anzahl Beschäftigte

Anrede

Strasse, Nummer

Vorname

PLZ

Name

Ort

Titel (nur wenn gewünscht)

Land

Abteilung

E-Mail Kontaktperson

Funktion

Telefon Kontaktperson

## Was sagen unsere Kunden?

«Besonders hervorheben möchte ich dabei die konsequente Ausrichtung der Lehrmethoden an der Selbstbefähigung der Seminarteilnehmer.»



**WITTENSTEIN**

Dr. Manfred Wittenstein



«Die Trainings wurden inhaltlich sehr praxisnah gestaltet, darüber hinaus sind firmeninterne Inhalte mit eingeflossen. Daraus entstand ein hoher Umsetzungstransfer, der anhält.»



Annette Lampe, Verantwortliche für die Durchführung des Management Development Programmes bei ALTANA Chemie AG



«Yes, excellent. In all cases, we had a very good mix of pragmatic people who possessed both good theoretical background and solid real world experience.»



Robert Crooker,  
Senior Vice President Product Strategy  
Heidelberg Druckmaschinen AG



«Insgesamt erzielten wir sehr gute Ergebnisse, die sich in überdurchschnittlichen Feedback-Werten widerspiegeln aber auch an der intensiven Nachfrage seitens der Mitarbeiter.»



Andrea Fichtelmann,  
Field Readiness Managerin BMO  
Microsoft Deutschland GmbH

