

«Die Art uns Rhetorik beizubringen war wirklich Spitze. Herr Breitenmoser verstand in kurzer Zeit aus uns eine Gruppe zu bilden.» K. Schall

«Durch die Impulse von AGENS ist meine Entwicklung ausserordentlich positiv beeinflusst worden. Verhandlungen mit Kunden und auch mit den eigenen Mitarbeitern gehen spannungsfrei und problemlos über die Bühne.» W. Hensel

SOUVERÄN UND SICHER Rhetoriktraining

2 Tage AGENS ACTION

- *Die wichtigsten Erfolgsfaktoren sind in uns vorhanden!*
- *Alle Redeaufgaben mit Sicherheit lösen*
- *Wirkungsvoll aus dem Stegreif reden*
- *Positive Eindrücke, Spuren auf den Zuhörern hinterlassen*
- *Begeisterung versprühen, positive Wirkung verbreiten*
- *Treffend, schlagfertig und spontan agieren*

MITREISSEND GEWINNEN - SPUREN HINTERLASSEN

«Man soll schweigen oder Dinge sagen, die noch besser sind als das Schweigen.»
Pythagoras

Rhetorik? Mit geschliffenen Worten andere übers Ohr hauen oder Menschen gewinnen? AGENS Trainings sind immer auch Persönlichkeits-Trainings. Sie lernen das, was Sie sofort in Ihre tägliche Praxis umsetzen können - positives Verhalten.

Redeaufgaben und Verhandlungsgeschick werden an Beispielen aus und für die Praxis geübt. Ihre Wirkung wird bewusst gefordert.

Schwerpunkte: Praxis

Im AGENS Rhetoriktraining beschränken wir uns nicht nur auf die Vermittlung von Wissensstoff, wir trainieren die ganze Persönlichkeit zur Höchstform!

Beim Training springt uns sofort Auffallendes ins Auge: Da dominieren Begeisterung, Tatkraft und Drive. Es sind samt und sonders Menschen, die realisiert haben: Das größte Aktivum beim Verkauf ist die eigene Persönlichkeit.

Methode

Überprüfen und verbessern der persönlichen Wirkung und Arbeitsweise, durch das eigene Erlebnis in der Gruppe, durch Beobachten und Analysieren fremder und eigener Verhaltensweisen in Sequenzübungen, praxisnahen Rollenspielen, Einzelbeiträgen und anschaulichen Fallbeispielen. Im Training wird mit den individuellen AGENS-Unterlagen gearbeitet.

Holen Sie sich neue Impulse, um mit Freude und Spaß Ihre Zuhörer zu begeistern!

Programm

- Erfolg durch zwischenmenschliche Beziehungen, Spielregeln
- Wie können wir uns sofort und stark von anderen abheben?
- Funktionsweise der Wirkung
- Erfolg durch eine positive, fröhliche Einstellung
- Die eigene Wirkung auf andere erkennen
- Augenkontrolle und die Angst vor der Gruppe
- die Botschaft an des Unterbewusste
- Agieren statt reagieren
- Sicherheit durch Führung in der Gruppe
- Die Beeinflussung der Gedanken
- am Anfang ist von entscheidender Bedeutung.
- Von Nicken zu Nicken
- Mit Fragen lenken, mit Bildern beeindrucken
- Schlagfertigkeit eine Frage der Übung?
- Spannung provozieren und erhalten
- Das beste Ziel, nicht die Eigeninteressen im Mittelpunkt
- Angriffe, Störungen sind Chancen
- Recht bekommen ist keine Kunst, aber Recht behalten!
- Aufforderung zur Tat

(Keine) Rezepte

Packen Sie als Leader die Chance, Ihre Wirkung weiterzuentwickeln.

Den Meisterkoch erkennen wir nicht daran, dass er ohne Rezepte kocht, sondern daran wie er diese Rezepte anwendet!

Es geht hier also nicht um die Rezepte, sondern darum wie wir sie anwenden!

Teilnehmer

10 - 12 aktive Personen mit hohen Erwartungen und starkem, positivem Erfolgswillen.

Warum dieses Training für Sie so wertvoll ist:

- Sie erarbeiten Know-how über die angewandte Verhaltenspsychologie.
- Sie steigern Ihre positive Wirkung.
- Sie üben die Erfolgserkenntnisse ohne Druck von außen.
- Sie erproben die AGENS-Gesetze zur aktiven Menschenbeeinflussung.
- Sie trainieren Erfolgsmethoden zur persönlichen Weiterentwicklung
- Sie erfahren Möglichkeiten zur Steigerung Ihrer Gesprächserfolge

Durchführung

2 Intensiv-Trainingstage

Rhetorik Basis



Praxisphase
Umsetzung der im Training
gelernten Verhaltensweisen,
Resultate erzielen.
Mit Spass zum Erfolg.



Jeweils bei Bedarf an
die Teilnehmer angepasste



1 - 2 Intensiv-Trainingstage

Rhetorik, Verhandlung Aufbau



Verlangen Sie unser Angebot!

Programm AGENS - Basis Rhetorik 2 Tage Verhaltenstraining

1. Trainingstag: Die Wirkung auf die Zuhörer. Ich, Sache und die anderen.

- Besser wirken, als der Durchschnitt ist leichter gesagt als getan!
- Lernen bedeutet verändern, morgen etwas besser tun als heute.
- Angst vor was und wem, das zweite ich als Chance. Kontrolle über die Zuhörer erlangen Die Gedanken der anderen lenken. Der "Stärkere" kann warte, hat Zeit.
- Was ich noch nicht gesagt habe, hat mir noch nie geschadet. Am Positiven ziehen, an den Stärken wachsen.
- Die Gesetze der positiven Wirkung.
- Anfang und Ende müssen zusammenpassen.
- Bilder hinterlassen mehr Eindrücke wie Worte.
- Das Redeziel ist nicht der Applaus!

2. Trainingstag: Gespräche führen heisst auch Menschen führen. Das aktive Gespräch.

- Wirkungspsychologie spielerisch erarbeiten.
- Kommunizieren um Sicherheit zu erlangen?
- Reden um zu bewegen oder Zustimmung zu bekommen? Die beste Ansicht, die beste Lösung muss sich durchsetzen. Die laterale Denkweise. Festgefahrene. Gedanken, Gespräche wieder "flott machen" Gespräche lenken.
- Identifikation schaffen. Das Ziel ist nicht die Zustimmung sondern das Zielgerichtete handeln.
- Feststellen statt urteilen! Den Gesprächspartner auf die richtige Lösung kommen lassen. Die hohe Schule der Kommunikation. Nicht überreden sondern Menschen gewinnen.
- Fortschrittskontrolle Anregungen und Ausblick.

AGENS - Aufbau Rhetorik und Verhandlung jeweils 1 - 2 Tage Verhaltenstraining

Die Themen und Übungen sind auf die jeweiligen Teilnehmer auszurichten und an das Ziel anzupassen. Unternehmensziele und Ausrichtung sind mit in das Vorbereitungs-konzept einzubeziehen.

- Mögliche Themen:**
- Schneller zur Sache, zum Durchbruch.
 - Einsatz von audiovisuellen Mitteln.
 - Reden vor grossem Publikum.
 - Stegreifreden. Verhalten in schwierigen Gruppen.
 - Hilfsmittel richtig vorbereitet und eingesetzt.
 - Vertragsverhandlungen.
 - Reklamationsgespräche.
 - Konflikt- und Kritikverhandlungen Überzeugende Selbstdarstellung
 - Redeübungen mit erarbeiten eines persönlichen Leitfadens zur Erfolgsansprache.
 - **Erfolgreich reden ist lernbar, Redehemmungen lassen sich abbauen und trotzdem: Nichts ist schwerer als bedeutende Gedanken so auszudrücken, dass sie jeder verstehen muss. Im AGENS lernt der Teilnehmer sich so mitzuteilen, dass sich die Gedanken festsetzen. Der Beifall soll Ansporn und niemals Ziel der Rede sein.**
- Nutzen Sie die Vorbereitung!**
Wir brauchen Spitzenkräfte die:
1. Mit der Sache vertraut ist, wer die Argumente kennt.
 2. Mit sich selber klar kommen, Ihre Stärken kennen.
 3. Beides in Wirkung umsetzen und anwenden können.



Ihr AGENS-Trainer: Werner J. Breitenmoser

Gründer der AGENS - TRAINING AG befasst sich seit über 30 Jahren mit dem menschlichen Verhalten in Verkauf und bei der Führung. Berater, Coach und Trainer bei führenden Banken, Versicherungen und Immobilienfirmen in ganz Europa. Seine Spezialgebiete sind Persönlichkeitsentwicklung und -training in Richtung Führung und Verkauf.

Unsere Antwort an AGENS per FAX +41 52 317 10 29

Trainingsanfrage: Senden Sie uns ein Angebot für das **AGENS Rhetoriktraining** für 8 - max. 15 Personen.

Nehmen Sie mit mir Kontakt auf Telefon:

Name	<input type="text"/>	Vorname	<input type="text"/>
Firma	<input type="text"/>	Funktion	<input type="text"/>
Strasse, Nr.	<input type="text"/>	Land/PLZ/Ort	<input type="text"/>
Telefon	<input type="text"/>	Fax	<input type="text"/>
E-Mail	<input type="text"/>	Internet	http:// <input type="text"/>
Mitteilung	<input type="text"/>		



Dauer und Trainingszeiten

Basistraining 2 x 2 Tage in einem Abstand von ca. 4 - 6 Wochen, Aufbautrainings jeweils 2 Tage, Idealabstand ca. 6 - 8 Monate
Die Trainingszeiten sind jeweils auf die individuellen Bedürfnisse (Firma, Anreise, Trainingsort) abzustimmen.

Organisation und Medien

Ruhige Trainingsräume in angenehmer Umgebung beeinflussen das Training positiv. Ein Tageslichtprojektor sollte vorhanden sein. Die Sitzanordnung in U - Form ist ideal. Im Training wird mit den Unterlagen aus dem AGENS-Verlag gearbeitet. Alle Störungen von aussen sind zu vermeiden.

Teilnehmer

Die Teilnehmerzahl ist auf max. 15 Personen beschränkt. Direktunterstellungen sollten möglichst vermieden werden. Die Teilnehmer sollen unvoreingenommen teilnehmen können. Heterogene Gruppen in Bezug auf Erfahrung und Charakter beleben das Training.

VERKAUFEN

- Verkauf durch Persönlichkeit
- Verkaufstraining Innendienst
- Verkaufserfolge und Finanzdienstleistung
- Messe-Ausstellungsverkauf
- Verkauf Spezial

FÜHREN

- Führung durch Persönlichkeit
- Führen und motivieren im Vertrieb
- Führen in der Gruppe
- Erfolgreiches Coaching
- Führung Spezial

VERHALTEN

- Gesprächsführung-Verhandlung
- Ausbildung für Referenten
- Kundendienst und Kundenkontakt
- Rhetorik Wirkung
- Verhalten Spezial

Unser Angebot für Ihren Erfolg!



Stellen Sie Ihre Verhaltens- und Wirkungskompetenz auf den Prüfstand, erarbeiten Sie im AGENS - Training Möglichkeiten zur Steigerung Ihrer Erfolge.

Herzlichst Ihr Werner Breitenmoser



AGENS TRAINING AG

Vielen Dank für Ihr Interesse, wir beraten Sie gerne persönlich!

AGENS TRAINING AG

Verkauf - Führung - Verhalten

Postfach 129
Tel. +41 52 317 21 22
www.agenstraining.ch

CH-8450 Andelfingen
Fax +41 52 317 10 29
info@agenstraining.ch