

## PORTFOLIO

### 1. Einzeltraining als „Rhetorik to-go“. Individuell und nach Bedarf in den Bereichen

- 1.1. Präsentation und Rede
- 1.2. Körpersprache
- 1.3. schlagfertige Argumentation
- 1.4. Eigenmarketing

### 2. Gruppentrainings

#### 2.1. „Show time!“

Früher oder später trifft es jeden! Eine spontane Vorstellungsrunde, eine Kundenpräsentation oder ein Fachvortrag – **Die Präsentation** muss stimmen. Viel zu oft bekommt man nur von dem Gedanken vor Menschen zu sprechen Herzrasen. Ein misslungener Auftritt verbaut Chancen und blockiert. Auf dich kommt es an! Hier bist du das Medium deiner Präsentation und dein Ziel ist es zu überzeugen.

Du lernst,

- deine Performance zu optimieren,
- dein Publikum von deinem Anliegen zu überzeugen,
- Sicherheit und Selbstvertrauen beim Präsentieren zu gewinnen,
- deine Rede flexibel und kreativ zu halten,
- deinen Körper während der Präsentation zu beherrschen,
- verschiedene Rede-Dramaturgien kennen.

## 2.2. „Step into the Ring!“

Dass Lautstärke kein Argument ist, wusste schon Hermann Lahm. Deshalb lautet die Aufgabe dieser Challenge clever **überzeugende Argumente** zu finden. Rationalität, Schlagfertigkeit und rhetorische Intelligenz stehen hier im Vordergrund. Damit ihr in unserer sprachlich komplexen Welt zukünftig nicht mehr in verbale Notwehr geratet, proben wir hier im offenen Schlagabtausch den Ernstfall. Neben rhetorischen Strategien und Argumentations-Tools lernt ihr Gedanken in Worte zu fassen. Wie immer kommt es auch in dieser Challenge zu einer Selbstreflexion, spätestens dann wenn ihr euch die Frage stellt, wann verliere ich an Souveränität?

Du lernst,

- die Argumentarten kennen,
- Killerphrasen zu kontern,
- verschiedene Argumentationstools.

## 2.3. „Once upon a time...“

„Es war einmal...“ Klingt doch nach einem klassischen Anfang einer gelungenen Geschichte, oder etwa nicht? Allerdings steht diese Challenge nicht unter dem Stern der Märchen. **Storytelling** handelt zwar von Geschichten, aber keineswegs von Märchen. Eingesetzt als rhetorisches Tool, sichert es dir die Aufmerksamkeit deiner Zuhörer, steigert deine Vortragsdramaturgie und überzeugt- zumindest bei passend gewählter Story. Sprich auch du in Zukunft Hirn und Herz deiner Zuhörer an, anstatt mit bloßen Fakten zu langweilen.

Du lernst,

- wie Storytelling funktioniert,
- was Bildsprache bewirkt,
- Emotionen zu erzeugen – allerdings wohl dosiert,
- flexibel in der Vortragsdramaturgie zu sein,
- was eine gute Geschichte ausmacht.

## 2.4. „Time to talk.“

Wer kennt sie nicht die unangenehmen 30 Sekunden, in denen keiner spricht? Lähmende Stille! Wer macht den Anfang und setzt dieser grausig unangenehmen Situation endlich ein Ende? „Ich? Keineswegs! Hoffentlich der andere. Am besten wäre es der Aufzug hält endlich... BING! Geschafft! Puuh!“

**Smalltalk** ist die Kunst des kleinen Gesprächs und lange nicht so schwierig, wie von seinen Kritikern behauptet. Im Gegenteil, der Nutzen des angeblich unbekümmerten Smalltalks gewinnt immer mehr an Bedeutung – vor allem im Business-Bereich.

Du lernst,

- welche Themen für welchen Anlass passen,
- wo der Unterschied zwischen Business-Small-Talk und der herkömmlichen Form des kleinen Gesprächs liegt,
- die dialogische Gesprächsführung,
- wie ein charmanter „Abgang“ gelingt,
- alles zum Thema Networking.

## 2.5. „How to be charismatic?“

Wer mit der „besonderen Gabe“ von Geburt an gesegnet wurde, kann sich glücklich schätzen. Für alle anderen gibt es dennoch gute Nachrichten: **Charisma ist erlernbar**. Doch worin liegt das Geheimnis dieser Faszination? Charisma wird schließlich belohnt – Mit Vertrauen, Respekt und Loyalität. Schon lange steht fest, dass Sprache auch Ausdruck der Persönlichkeit ist. In „How to be charismatic?“ nutzen wir den gruppenspezifischen Effekt und finden Antworten auf die Fragen wer bin ich und strahle ich das aus, was ich möchte?

Du lernst,

- Eigen- vs. Fremdbild,
- Mimik und Körpersprache,
- Rededesign und moderne Vortragsdramaturgie,
- was sprachliche Bilder bewirken,
- warum jeder Sprachstil das richtige Publikum braucht.

## 2.6. „Screen your next.“

Bei dieser Challenge geht es um verschiedene **Kommunikationstypen** bzw. Persönlichkeitsstile. Denn Stile prägen eine Person in ihrem Denken, Fühlen und Handeln. Jeder Stil beschreibt eine bestimmte Art des Sprechens und den Umgang mit anderen Menschen. In dieser Challenge geht es darum, den Gegenüber lesen zu lernen und seine Stressfaktoren und Absichten direkt zu erkennen. Einmal erkannt, können wir unsere Kommunikation daraufhin optimieren.

Wer seinen Persönlichkeitsstil kennt, gewinnt automatisch an Selbstbewusstsein, tritt professioneller auf und steigert seine (Außen-)Wirkung positiv.

Du lernst,

- die eigene kommunikative Kompetenz zu erkennen und zu steigern,
- Menschen und uns selbst besser zu verstehen,
- wie man mit verschiedenen Kommunikationstypen umgeht,
- wie man verbale und non verbale Zeichen richtig liest,
- wie man Konflikte löst, Eskalationen vermeidet und gekonnt kontert.

## 2.7. „How to Social Media“ - Social Media als Erfolgsfaktor“

Instagram, Twitter und Co. sind heute als Social Media Kanäle sowohl im privat- als auch im Business Bereich kaum mehr wegzudenken. In diesem Training bekommst du Antworten auf die Fragen: Warum Social Media in der heutigen Zeit so erfolgsentscheidend ist? Wofür brauche ich es, was will ich damit erreichen (B2B, B2C, Recruiting, etc.) und wie setze ich es um?

Du lernst:

- verschiedene Social Media Plattformen und ihre Besonderheiten
- Zielgruppenanalyse
- das A und O von Social Media - der Algorithmus
- warum Bild und Text sich ergänzen und zu Social Media Plattform passen müssen
- nützliche Apps für den perfekten Auftritt auf Social Media
- Checkliste to go

## 3. Workshop mit Trainingscharakter

„First steps in agile“ - Erste Schritte im agilen Umfeld

In unserer Praxis als Kommunikationstrainer und Scrum Master werden wir oft über den Trend des agilen Arbeitens gefragt. Was steckt dahinter? Warum führt jedes Unternehmen auf einmal agile Methoden ein? In diesem Training sprechen wir über die Basics der Agilität, ihre Herausforderungen und stellen euch Scrum als eine der agilen Methoden näher vor. Dieses Training ist für all die geeignet, die einen ersten Input in Sachen Agilität brauchen und sich über das Thema einen Überblick verschaffen wollen bevor sie weitere Entscheidungen treffen.

Du lernst:

- wichtige Werte und Prinzipien der Agilität
- Was versprechen agile Methode?
- Grundregeln
- die richtigen (Markt-)Bedingungen für agiles Arbeiten
- Auswirkungen des agilen Arbeitens
- verschiedene agile Methoden
- bestimmte persönliche Skills im agilen Umfeld
- Scrum einfach erklärt als eine der agilen Methoden

### ME, Myself & I – Die Kunst der Selbstvermarktung

Sich mit all seinen Schwächen und Stärken zu kennen ist der Kern der Selbstvermarktung und des Eigenmarketings. Was ist mein Alleinstellungsmerkmal? Warum ich? Um dich und dein Produkt adäquat zu verkaufen, musst du wissen, was dich besonders macht und wo du momentan im Leben stehst. Die Beantwortung der Fragen: Was zeichnet mich aus? Was macht mich einzigartig? Warum soll der Kunde sich für mich entscheiden? sind dabei elementar.

Die eigenen Fähigkeiten auf den Punkt zu bringen und überzeugend im passenden Kontext zu platzieren, ist die Aufgabe dieses Trainings. Besser gesagt, Selbstvermarktung muss erarbeitet und gelernt werden, weil es zu einem wichtigen Karrierefaktor gehört. Wer weiss, wovon er spricht wirkt weniger nervös und tritt überzeugend auf. Biographiearbeit und Selbstprofilung ist dafür ausschlaggebend.

Du erfährst,

- was du für ein Persönlichkeitstyp bist
- was dich antreibt
- was dein Motivationsprofil ist
- wie du als Person überzeugst
- wie du dich authentisch selbstvermarktest

- 4. Medien- und Imagetraining** für Personen des öffentlichen Lebens
- 5. Kommunikationsberatung** von der Strategie bis zur Umsetzung
- 6. Individuelle Inhouse und out of office Trainings**

**KONTAKT:**

**Zadig Company**

**Gala Pentzlin**

**E. [gala@zadig-company.de](mailto:gala@zadig-company.de)**

**M. 01717290262**