



→ Kompetenz im Training

INTERNE TRAININGS //

# RHETORIK

// Präsentieren // Schlagfertigkeit // Verhandeln und Argumentieren



## Mit **Worten** überzeugen

Führung

Messe

**RHETORIK**

Verkaufen

Telefon

Neben firmeninternen Trainings und Vorträgen bieten wir auch offene Seminare an. In Zürich, Freiburg, Frankfurt, Köln und Hamburg. Fordern Sie unser aktuelles Programm an offenen Seminaren an!

## Mit **Worten** überzeugen

Verehrte Leser,

Sie möchten Ihren Präsentationen den letzten Schliff verleihen? Sie wollen freie Reden überzeugend darbieten? Sie suchen rhetorische Kniffe, um in Verhandlungen und Verkaufsgesprächen die Oberhand zu behalten? – Wir helfen Ihnen dabei!

avio bietet Ihnen kompetente Trainings, Coachings und Vorträge zum Thema Kommunikation und Rhetorik. Unsere Trainer kommen zu Ihnen vor Ort und gehen auf Ihre ganz spezifischen Anforderungen ein. Profitieren Sie von unserer Erfahrung im Kommunikationstraining! Wir möchten Sie einladen, uns kennen zu lernen und sich von unserer Kompetenz zu überzeugen. Alles, was Sie über das avio-Kommunikationstraining wissen möchten, finden Sie auf den folgenden Seiten.

Wenn Sie diese Broschüre gelesen haben, können Sie komfortabel ein unverbindliches Angebot bei uns anfordern. Unser schlankes Buchungsverfahren spart Geld und Ihre Zeit, da Sie uns schon im Vorfeld Ihre Wünsche mitteilen und telefonisch mit uns abstimmen können. Kein teures Vorstellungsgespräch, keine Folienvorträge, keine langen Entscheidungswege – bei uns können Sie in drei Schritten Ihr individuelles Wunsch-Paket buchen.

Lesen Sie in diesem Heft, was Ihnen avio zum Thema Kommunikationstraining zu bieten hat! avio hat aber noch mehr im Angebot: Bestellen Sie unsere Broschüren zu Verkaufen, Telefon, Führung und Messe auf [www.avio.de](http://www.avio.de).

Wir freuen uns auf Sie!

**1. BEDARFSANALYSE** Sie teilen uns Ihre Wünsche mit. Nutzen Sie unsere Checklisten und stellen Sie sich Ihr individuelles Rhetoriktraining zusammen.

**2. ANGEBOT** Sie erhalten ein konkretes Angebot. Auf den Preis können Sie sich verlassen – keine Sonderposten und keine versteckten Aufschläge.

**3. BUCHUNG** Sie geben uns das »Go!«. Lehnen Sie sich zurück, überlassen Sie uns die Durchführung und seien Sie gespannt auf eine interessante Veranstaltung.

Mit **Worten** überzeugen

*»Warum flattern mir bloß immer die Knie, wenn ich vor eine Gruppe trete?«*

*»Oft habe ich die besseren Argumente – aber in Diskussionen finde ich nie eine Lücke, um sie einzubringen!«*

*»Was können wir tun, um uns besser im Team abzusprechen?«*

# Mit **Worten** überzeugen

## // Kommunikation


Sprechen ist nicht nur Reden, sondern auch Handeln. Unser Umgang mit Sprache entscheidet darum ganz wesentlich über Erfolg und Misserfolg unserer Handlungsziele. Was wir tatsächlich sagen, ist manchmal nicht das, was wir eigentlich ausdrücken wollen. Und was die anderen aus dem Gesagten verstehen, ist oft wieder ganz etwas anderes.

Mindestens genauso wichtig wie **WAS** wir sagen, ist **WIE** wir es sagen. Betonung, Wortwahl, Rededauer – das alles muss nicht nur zum Gesagten passen, sondern auch zur Situation, zu unserem Zuhörer, zu unserem Gesamtauftritt. Wenn etwa unsere Körpersprache etwas anderes ausdrückt als unsere Rede, weckt das Misstrauen.

Besonders im Geschäftsleben ist es wichtig, kommunikatives Verhalten und rhetorische Fähigkeiten immer wieder zu verfeinern und zu trainieren. Wer sich seiner eigenen Wirkung bewusst ist, kann sicherer und zugleich authentischer auftreten. Das hilft im Geschäft. Und es macht vieles einfacher – den Umgang mit Kollegen, Mitarbeitern oder Kunden.

avio bietet Ihnen eine Fülle von Trainings zu Ihren kommunikativen und rhetorischen Schlüsselqualifikationen. In unseren Kommunikationstrainings lernen Sie, mit Sprache Wirkung zu erzielen. Sie erwerben wichtige Werkzeuge zum Präsentieren, Argumentieren, Verhandeln, Moderieren und vielem mehr.

Wir stärken Ihren persönlichen Auftritt und Ihr Profil. Durch unser Feedback, unsere interaktiven Übungen, Rollenspiele und Videoanalysen werden Sie noch schlagfertiger, verhandlungsstärker und überzeugender – mit viel Spaß und Aha-Erlebnissen.



**SPEZIALTIPP** Manche Redner buchen uns, um ihre Rede im Vorfeld durchzuspielen. So können sie einige Tage vorher noch Schwerpunkte analysieren und den persönlichen Auftritt optimieren.

# Mit **Worten** überzeugen

## // Präsentieren

Vorträge und Präsentationen können begeistern oder langweilen, informieren oder verwirren, überzeugen oder Zweifel provozieren. Den entscheidenden Einfluss auf das Gelingen oder Scheitern eines Vortrags hat der Redner selbst. Wie Ihr Vortrag bei Ihren Zuhörern ankommt, das haben allein Sie in der Hand. Sie möchten souverän präsentieren? Mit avio erlangen Sie die nötigen Fähigkeiten!

Sie trainieren den Einsatz von Körpersprache, Stimme und Rede. Unsere Trainer geben Ihnen Tipps für die inhaltliche und zeitliche Planung von Vorträgen und Präsentationen, liefern Argumentationshilfen und rhetorische Kniffe. Wir bieten Ihnen kein Standardprogramm, sondern unterstreichen im persönlichen Training Ihre individuelle Ausstrahlung und Originalität.

## // Rhetorik

Die Kunst der Rede – man kann sie erlernen. Den größten Anteil eines guten Redners macht nicht das Talent, sondern seine Erfahrung aus – und die Beherrschung grundlegender technischer Regeln. Wer diese sich bewusst macht, kann in Gesprächen, Vorträgen und Diskussionen ganz neue Akzente setzen. Sie möchten in Diskussionen und auf dem Podium sicher und überzeugend reden? Lernen Sie im

avio-Kommunikationstraining die Künste der Rhetorik! In unseren Trainings bringen wir Ihnen rhetorische Figuren nahe, schulen Sie im logischen Aufbau von Diskussionsbeiträgen, trainieren Argumentation, Schlagfertigkeit und Gesprächsführung. Wie können Sie rhetorisch überzeugen, wie konstruktiv Kritik üben? Erfahren Sie es in Ihrem Training mit avio!

## // Verhandeln und Argumentieren

Verhandlungen und Diskussionen sind oft wie spannende Wettkämpfe. Wer sich gut vorbereitet, sein Handwerk beherrscht und obendrein seinen Stil pflegt, der hat gute Gewinnchancen. Es siegt im besten Fall das gute Argument. Der Trick ist, es richtig anzubringen. Sie möchten in Verhandlungen auf festem Boden stehen und sicher argumentieren? Machen Sie sich mit avio fit für Verkaufsgespräche und Diskussionen! In praxisnahen Übungen sensibilisieren Sie Ihr Wahrnehmungsvermögen und Ihren

Sinn für den richtigen Augenblick. Sie lernen, Verhandlungen vorzubereiten, Argumente richtig zu platzieren, Kompromissbereitschaft zu wecken und Ihre Gesprächspartner zu begeistern. Unser Feedback ermöglicht es Ihnen, Stimme und Körpersprache noch gezielter einzusetzen, Blockaden abzubauen und das eigene Auftreten zu verfeinern, um professionell Verhandlungserfolge herbeizuführen.

## Mit **Worten** überzeugen

*Bruno Metzger ist aufgeregt. Ohne Vorbereitung soll er eine Rede halten. Vor allen Leuten. »Ja, hallo, ich will mal kurz einen Teil Ihrer kostbaren Zeit...«, hebt er an. Fünf Minuten später ist sein Vortrag im Kasten. Dann wird das Band zurückgespult, gemeinsam analysiert die Runde Bruno Metzgers Auftritt. »Wo schaue ich eigentlich während des Vortrags hin?«, ruft der Star des Nachmittags überrascht. Reden gehalten hat er bisher nur vor internen Mitarbeitern, nie vor Trainern, Seminarteilnehmern oder vor dem Spiegel. Jetzt erkennt Bruno seine kleinen Macken, in der Gruppe wird die Wirkung besprochen. »Also los«, ermutigt ihn die avio-Trainerin, »auf ein Neues. Und jetzt mit Blickkontakt zum Publikum...!«*

## Mit **Worten** überzeugen

### Die einfache Buchung

# 1.


**BEDARFSANALYSE** Sie teilen uns Ihre Wünsche mit – am besten mit einem der Rückmeldebögen. Nutzen Sie unsere Checklisten und stellen Sie sich Ihr individuelles Rhetoriktraining zusammen – oder greifen Sie auf eines unserer bewährten Trainings-Pakete zurück. Natürlich können Sie uns auch per Telefon erreichen!

# 2.

**ANGEBOT** Sie erhalten von uns schriftlich ein konkretes Angebot, in dem wir uns an Ihren persönlichen Bedürfnissen orientieren. Auf den Preis können Sie sich verlassen – bei uns gibt es keine Sonderposten und keine versteckten Aufschläge.

# 3.

**BUCHUNG** Wenn Ihnen unser Angebot zusagt, geben Sie uns das »Go!«. Ihre Arbeit ist getan. Lehnen Sie sich zurück, überlassen Sie uns die Durchführung und seien Sie gespannt auf eine interessante Veranstaltung.



Sie haben Fragen, Wünsche oder möchten direkt  
ein Angebot für ein internes Training erhalten?

***NUTZEN SIE GANZ EINFACH  
EINE UNSERER FAXVORLAGEN!***

\_\_\_\_\_  
Firma / Abteilung

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner

\_\_\_\_\_  
Email

\_\_\_\_\_  
Straße, Hausnummer

\_\_\_\_\_  
gewünschter Trainingsort

\_\_\_\_\_  
PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Personenzahl

\_\_\_\_\_  
gewünschtes Datum oder Zeitraum

## Paket 1 Rhetorik - das Basis-Training

Praktische Übungen für ein verbessertes Gesprächs- und Redeverhalten: Sie kommen zum Zuge und erhalten direktes Feedback. Darüber hinaus lernen Sie rhetorische Kniffe kennen, die Dos und Don'ts der Gesprächsführung und die Grundzüge gelungener Kommunikation. Nach diesem Seminar werden Sie noch souveräner typische Gesprächs- und Redesituationen in Beruf und Alltag meistern können. Die wichtigsten Trainings-Themen sind:

- Grundlagen der Rhetorik
- Kommunikationsmodelle
- Logischer Aufbau von Diskussionsbeiträgen und Reden
- Aufbau und Vorbereitung einer freien Rede
- Die Stimme gezielt einsetzen
- Sprachhemmungen abbauen
- Bewusste Kommunikation
- Körperhaltung und Gestik

## Paket 2 Das Schlagfertigkeitstraining

Sie wollen in Stress- und Angriffssituationen Ihren Humor bewahren, charmant reagieren und souverän die Gesprächsführung übernehmen? Schlagfertigkeit ist erlernbar! Ob Konflikte mit Kollegen oder Mitarbeitern, ob hitzige Wortgefechte oder verbale Tiefschläge: Nach dem Training werden wir gemeinsam Lösungen für Situationen gefunden haben, in denen es Ihnen bisher sprichwörtlich die Sprache verschlagen hat. Die wichtigsten Trainings-Themen sind:

- Grundlagen der Schlagfertigkeit
- Hemmungen überwinden und spontan reagieren
- Schlagfertig die Gesprächsführung übernehmen
- Fragetechniken und Schlagfertigkeit
- Umgang mit Nervosität und Anspannung
- Nonverbale Kommunikation und Körpersprache

## Paket 3 Erfolgreich präsentieren

Sie möchten mit Ihren Präsentationen Zuhörer informieren, begeistern oder überzeugen. Lernen Sie in diesem Intensiv-Training, komplexe Sachverhalte anschaulich zu vermitteln, eine sinnvolle Struktur zu finden und mit Störungen und Zwischenfragen umzugehen. Durch gekonnten Medieneinsatz und ausgewählte Präsentationstechniken bekommen Ihre Vorträge eine besondere Note und Ihr Publikum nimmt Sie als kompetente und souveräne Persönlichkeit wahr.

- Grundlagen der Präsentationstechnik
- Inhaltliche und zeitliche Planung
- Der selbstsichere und kompetente Auftritt
- Einsatz persönlicher Wirkungsmittel
- Visualisierungstechniken und sinnvoller Medieneinsatz
- Teilnehmerorientierte Präsentationen
- Aktivierung der Zuhörer
- Adäquater Umgang mit Kritik und Einwänden

\_\_\_\_\_  
Zusätzliche Wünsche zum Angebot

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

# Was darf es sein?

# RHETORIK

1. AUSFÜLLEN, 2. INHALTE INDIVIDUELL WÄHLEN, 3. ABSCHICKEN

FAX: +49 (0)761/150 78-20

\_\_\_\_\_  
Firma / Abteilung

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner

\_\_\_\_\_  
Email

\_\_\_\_\_  
Straße, Hausnummer

\_\_\_\_\_  
gewünschter Trainingsort

\_\_\_\_\_  
PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Personenzahl

\_\_\_\_\_  
gewünschtes Datum oder Zeitraum

## Präsentieren

- Ziele einer Präsentation
- Inhaltliche und zeitliche Planung
- Techniken der Visualisierung
- Grundlagen der Rhetorik
- Teilnehmerorientierte Präsentation
- Aktivierung der Zuhörer
- Adäquater Umgang mit Kritik und Einwänden
- Sinnvoller Einsatz von Medien
- Bestehende Präsentation optimieren
- Der selbstsichere und kompetente Auftritt
- Grundlagen der Körpersprache
- Das ABC des mimischen Ausdrucks
- Körpersprache in verschiedenen Kulturen
- Typgerechtes Auftreten
- Körpersprache und der erste Eindruck

## Rhetorik

- Sprache und Stimme als Wirkungsmittel
- Sprechhemmungen abbauen
- Aufbau und Vorbereitung einer freien Rede
- Gesprächseröffnung und Begrüßung
- Neugierde und Interesse wecken
- Gesprächsführung
- Aktives Zuhören
- Bewusste Kommunikation
- Logischer Aufbau von Diskussionsbeiträgen
- Richtiges Argumentieren
- Grundzüge der Dialektik
- Umgang mit Kritik und verbalen Angriffen
- Nonverbale Kommunikation
- Umgang mit Nervosität und Anspannung

## Verhandeln und Argumentieren

- Verhandlungstechniken
- Umgang mit widersprüchlichen Gedanken
- Durchsetzungsvermögen
- Kompromissbereitschaft wecken
- Kompetentes und überzeugendes Auftreten
- Körperhaltung und Gestik optimieren
- Vorbereitung des Überzeugungsgespräches
- Aktive Gestaltung des Gesprächsverlaufs
- Richtiger Einsatz von Stimme und Gestik
- Logische Struktur von Redebeiträgen
- Sensibilisierung für Signale des Gegenübers
- Interaktionen analysieren und optimieren
- Körperhaltung: Zu seinen Ideen stehen
- Körpersprachliche Fettnäpfchen erkennen
- Beziehungsförderliches Gesprächsverhalten
- Umgang mit Konflikten im Team oder Führung
- Positive Gesprächsführung
- Konstruktiv Kritik üben
- Motivation der Gesprächspartner

- Ich interessiere mich für einen Vortrag oder eine Veranstaltung mit mehreren Trainern.

Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf um die Eckpunkte für ein konkretes Angebot zu besprechen.

Mit **Worten** überzeugen

*»Es gibt ja viele Anbieter auf dem Markt. Warum soll ich mich gerade für avio entscheiden und wieso kann ich sicher sein, dass ich mich richtig entscheide?«*



## Mit **Worten** überzeugen

### // Das Unternehmen

avio – das steht für Kompetenz, Praxisnähe und Flexibilität im Training. Schon seit 1990 betreut avio Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz und führt Inhouse-Trainings in den Bereichen Rhetorik, Führung, Verkaufen, Messe und Telefon durch. Unsere Trainer und Berater besuchen Tag für Tag Unternehmen und schulen die Mitarbeiter an Ort und Stelle. Ebenfalls sehr beliebt ist das Dauer-Angebot an offenen Seminaren.

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, vielseitig und flexibel auf unsere Kunden einzugehen. Ansatz unserer Arbeit ist immer die konkrete Problemstellung Ihres Unternehmens. Das avio-Training fördert die Stärken Ihrer Mitarbeiter und ergänzt Ihre Strategien der Unternehmens- und Personalentwicklung. Jede unserer Schulungen lässt sich an konkreten Lernzielen messen.

Unser größter Pluspunkt ist unsere Erfahrung: Mehr als 45.000 Fachkräfte aus den verschiedensten Wirtschaftszweigen, Behörden, Verbänden und Genossenschaften haben bereits von den avio-Trainings profitiert. Wir bedienen vielseitig alle Zielgruppen, vom jungen Trainee bis zum gestandenen Manager. Werfen Sie einen Blick auf unsere Referenzen und sehen Sie, welche Unternehmen uns bereits ihr Vertrauen geschenkt haben!

Lernen mit avio bedeutet interaktives Lernen, nah am Arbeitsalltag und am Menschen. In praktischen Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Vorträgen und Videofeeds steigern avio-Trainings systematisch die Kompetenz ihrer Teilnehmer. Auf keinen Fall werden wir irgendeine Methode als »Allheilmittel« in den Vordergrund stellen. Vielmehr wollen wir Ihre Originalität und Echtheit stärken.

Trotz unseres weiten Kundenkreises legen wir Wert darauf, persönlich für Sie da zu sein. Sie können direkt mit uns Kontakt aufnehmen und Ihre individuellen Vorstellungen mit uns besprechen. Wir erfassen schnell Ihre Ziele und langweilen Sie nicht mit langen Vorbesprechungen vor Ort – das spart Zeit und Geld.

avio.de



avio.ch

avio.at

## Mit **Worten** überzeugen

*»Wir sind ständig auf Trainings unterwegs. Entweder geben wir selbst welche oder wir bilden uns weiter...«*

## // Leistungen

### **Interne Trainings**

Es gibt viele Gründe, ein Training ins eigene Haus zu holen: Die ganze Abteilung kann daran teilnehmen. Das gewohnte Arbeitsumfeld bleibt vorhanden. Die erfahrenen Trainer können Arbeitsabläufe beurteilen und helfen, Prozesse zu optimieren. Individuelle und konkrete Probleme können praxisnah, sogar on-the-job behoben werden. Zeitbedarf und Kosten sind gering. Und um alles, was nötig ist, kümmert sich avio. Wir führen interne Trainings durch zu den Themen Telefon, Verkaufen, Rhetorik, Messe und Führung. Schon bei der Buchung berücksichtigen wir Ihre ganz spezifischen Anforderungen. Sie buchen exklusiv einen avio-Trainer, der zeitnah für Sie da ist. Direkt im Unternehmen, im Tagungshotel Ihrer Wahl oder wo immer Sie uns wünschen.

### **Offene Seminare**

Ob Schlagfertigkeit, Selbstmanagement oder Verkaufstechniken – in den offenen avio-Seminaren lernen Sie die Grundlagen. Mehr als hundert Mal im Jahr finden irgendwo in Deutschland, Österreich und der Schweiz ein- oder mehrtägige avio-Seminare statt. Hier lernen Sie, was Sie zu einem Thema wissen möchten und wissen müssen. Sie erwerben nützliche Fähigkeiten, die sich in

Ihrem weiteren Berufsleben auszahlen werden. Sie können sich ausprobieren und in angenehmer Atmosphäre persönliches Feedback einholen. Schaffen Sie sich mehr Souveränität und Sicherheit im beruflichen Alltag – kommen Sie zum avio-Seminar!

### **Vorträge**

Spannendes und Erhellendes zu kommunikativen und verkäuferischen Fragen in einem kompakten Vortrag: Damit bringen Sie Ihre Mitarbeiter auf den neuesten Stand und schaffen Motivation. Ob Sie vor einem Messeinsatz stehen oder einem neuen Projekt, ein avio-Vortrag kann Ihrem Team wichtige Skills vermitteln und weiteren Antrieb geben. Das Thema bestimmen Sie. Rufen Sie uns einfach an!

## Mit **Worten** überzeugen



Weiterbildung e.v., FIM automobile Bildung und Beratung, EDEKA Handelsgesellschaft Süd  
 Rhein-Hotel 4 Jahreszeiten, Wyss Samen und Pflanzen AG, MEIKO Maschinenbau GmbH  
 trie Service GmbH, AOK Hamburg, Banque Cantonale du Valais, Ernst Klett Sprachen Gm  
 Roche Diagnostics GmbH, tesa Consumer Deutschland AG, MAMMUT Sportsgroup Gmb  
 Beratungsstelle IBN, Bender-Iglauer Backmittel GmbH, BEST - RMG Reisen Management AG  
 SCA Hygiene Products GmbH, Fraport AG, Olsen GmbH, Bell AG, SuperOffice GmbH, BR  
 Hansgrohe AG, Förster-Technik GmbH, Gütermann AG, Bundesanstalt für Post und Telekom  
 erlage, Deutsche Nickel AG, NATO CIS Service Agency, Resin GmbH & Co. KG, Weißer Ring

Mit **Worten** überzeugen

*»Ich soll zum ersten Mal auf unserer Fachtagung die neuen Produkte präsentieren. Da möchte ich vorbereitet sein.«*

**OFFENE SEMINARE //**

Zürich Freiburg Frankfurt Köln Hamburg

*»Wir brauchen kein Tages-Seminar, sondern suchen einen Redner, der unsere Mitarbeiter bei der Jahrestagung mal so richtig motiviert.«*

**VORTRÄGE UND MODERATIONEN //**

Verkaufen Rhetorik Telefon Führung Messe

Mit **Worten** überzeugen

*»Die Infos zum Bereich Rhetorik und Kommunikation sind ja ganz schön. Aber bei uns geht es doch vor allem darum am Telefon freundlicher zu sein. Vielleicht sollten wir mal ein Telefon-training machen.«*

**INTERNE TRAININGS //**

Verkaufen Rhetorik Telefon Führung Messe



→ Kompetenz im Training

