

berühren
bewegen
begeistern

Werter Seminargast,

unsere Rhetorik-Seminare sind Erlebnis-Seminare. Sie werden nicht nur zufrieden, sondern begeistert sein.

Wir behandeln Sie respektvoll, fair und mit partner-schaftlicher Wertschätzung.

Alles, was wir Ihnen an Wissen und Fähigkeiten vermitteln, ist wissenschaftlich fundiert und praxiserprobt.

Wir nehmen Ihre Wünsche und Sorgen ernst, stellen uns Ihren hohen Erwartungen ohne Einschränkungen. Deshalb bieten wir Ihnen Außergewöhnliches und Erstklassiges.

Das hat uns seit mehr als dreißig Jahren höchste Anerkennung eingebracht. Das wird auch so bleiben. Darauf haben Sie unser Wort.

Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen.



berühren - bewegen - begeistern

So sichern Sie sich Ihren Seminarplatz:

Bitte senden Sie uns den ausgefüllten Antwort-Coupon zu. Wir buchen Ihre Anmeldung in der Reihenfolge des Eingangs. Sie erhalten von uns umgehend eine Anmeldebestätigung und eine genaue Anfahrts-skizze. Spätestens zwei Wochen vor dem Seminar erhalten Sie Ihre Rechnung. Bitte überweisen Sie den Rechnungsbetrag vor Seminarbeginn.

Hotelreservierung:

In allen Hotels sind Zimmerkontingente für Sie reserviert. Sie stehen Ihnen in der Regel bis zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn zur Verfügung. Bitte buchen Sie entweder zusammen mit Ihrer Anmeldung auf diesem Formular oder direkt beim Hotel unter dem Stichwort „Institut für Rhetorik Gerhard Reichel“. In der Anmeldebestätigung finden Sie die jeweiligen Telefonnummern und E-Mail-Adressen.

Darauf haben Sie bei jedem Seminar Anspruch:

Die Teilnahmegebühren beinhalten:

- Ausführliche Seminarunterlagen
- Begrüßungskaffee
- Tagungsgetränke
- Obst und Getränke in den Pausen
- Mittagessen

Die Übernachtungs- und übrigen Verpflegungskosten rechnen Sie bitte am Abreisetag direkt mit dem Hotel ab.

AGB - allgemeine Geschäftsbedingungen:

Stornieren Sie bis 30 Tage vor Seminarbeginn, ent-stehen Ihnen gar keine Kosten. Stornieren Sie später als 30 Tage vor Seminarbeginn, werden 50% des Seminarpreises verrechnet, später als 10 Tage vor Seminarbeginn der ganze Seminarpreis. Gerne ak-zeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatz-teilnehmer. Zur Fristenwahrung müssen Stornierun-gen schriftlich per Fax, Post oder E-Mail eingehen.

Die Teilnehmerzahl:

Wir lehnen Massenveranstaltungen strikt ab. Deshalb begrenzen wir in jedem Seminar die Teilnehmerzahl situativ in der Weise, dass:

- jeder einzelne Teilnehmer garantiert ausreichend Zeit zum Üben findet.
- der Trainer sich individuell um jeden Teilnehmer kümmern kann.

Institut für Rhetorik - Gerhard Reichel
Spitalstraße 1 - 91301 Forchheim
Telefon 09191/89501 - Telefax 09191/2801
info@GerhardReichel.de - www.GerhardReichel.de



Präsentationsmodelle,
die jeder versteht und die jeden
begeistern

Präsentieren und faszinieren

INSTITUT FÜR RHETORIK
GERHARD REICHEL



berühren - bewegen - begeistern



Oliver und Gerhard Reichel

Gerhard Reichel hat sich in der Seminarszene seit 1970 einen exzellenten Ruf erarbeitet. Führende Unternehmen gönnen sich und ihren Top-Kunden gerne seine Seminare und Vorträge. 1975 gründete er das „Institut für Rhetorik“. Es zählt zu den ersten Adressen in Deutschland.

Seine Seminare und Vorträge zeichnen sich aus durch absolute Professionalität, spannende Wissensvermittlung und höchste Nachhaltigkeit.

Oliver Reichel, geb. 1967, Studium der Rhetorik, Geschichte und Germanistik. Schon während seines Studiums begann er, sich mit Strategien der fairen und respektvollen Kommunikation und Überzeugungs-psychologie zu befassen und absolvierte mehrere Zusatzausbildungen. Dadurch entwickelte er moder-ne Konzepte und wissenschaftlich abgesicherte Modelle für Spitzenkommunikation. Er bietet kon-krete Inhalte statt purer Show: spannend, unter-haltlich und fachlich fundiert. Trainer seit 1997.

Wer Vater und Sohn live erlebt, spürt mit jedem Satz ihre Begeisterung für die Welt der Rhetorik und ihre Freude am Umgang mit Menschen.

„Halte nie eine Präsentation, die du nicht gerne selbst anhören möchtest.“

(Oliver Reichel)



3 Beispiele, wofür Sie dieses Know-how nutzen können:

1. Sie haben Kunden eingeladen, um ihnen Ihr Unternehmen vorzustellen. Ihr Ziel ist es, mit einer faszinierenden Präsentation nachhaltig in Erinnerung zu bleiben. Ihre Gäste sind beeindruckt.

2. In einem Meeting wollen Sie zielorientiert ein Optimum an Informationen vermitteln. Durch sorgfältig ausgewählte Folien lösen Sie stets neue Aha-Effekte aus und erzeugen permanent Spannung.

3. Sie führen eine Schulung durch. Den trockenen Stoff bereiten Sie so anschaulich auf, dass ihn jeder Ihrer Mitarbeiter und Kollegen auf Anhieb begreift. Allen macht es großen Spaß, Ihnen zuzuhören.

Sie haben noch Fragen?
Ihre Ansprechpartnerinnen:
Telefon: 0 91 91 - 8 95 01



Tagesseminar Präsentieren und faszinieren

„Sollten Sie am ersten Tag bis mittags 12 Uhr vom Nutzen Ihres Seminars nicht überzeugt sein, zahlen wir Ihnen den kompletten Seminarpreis ohne Wenn und Aber zurück.“

Melden Sie sich also am besten sofort an. Sie gehen keinerlei Risiko ein. Darauf haben Sie unser Wort.“

Seminaranmeldung Fax: 0 91 91 - 28 01

Noch schneller geht es per Internet unter www.GerhardReichel.de

Teilnahmegebühr: Euro 430,-(+MwSt.) inklusive:

- Seminarunterlagen
- Seminargetränke
- Kaffeepausen
- ein Mittagessen

Preishinweis: Nehmen mehrere Personen des Unternehmens am selben Seminar teil, erhält jeder weitere Teilnehmer 15% Ermäßigung. Wir empfehlen eine Seminarrücktrittskosten-Versicherung. Details unter www.erv.de

Seminarleiter: Gerhard Reichel, Oliver Reichel

Semindauer: 1 Tag

Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen.

Termine: Bitte informieren Sie sich unter: www.GerhardReichel.de über die tagesaktuellen Termine.

Seminarort: Schindlerhof Nürnberg. Neunmal als „Bestes Tagungshotel Deutschlands“ gewählt.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Seminarhotels (Tel.: 09191-89501).

Präsentieren heißt: Menschen bewegen, faszinieren, begeistern

Jeden Tag flimmern über 30 Millionen PowerPoint-Präsentationen über die Monitore und Beamer dieser Welt. Es gilt Ideen, Lösungsvorschläge, Projektgruppen-Ergebnisse, Produkte oder das Unternehmen selbst wirkungsvoll zu präsentieren. Traurig, aber wahr: 90 Prozent aller Präsentatoren dieser Welt begehen den gleichen Sündenfall. Sie langweilen ihre Zuhörer. Sie klatschen eine Folie nach der anderen an die Wand, lesen noch einmal brav vor, was sie schon auf Folie geschrieben haben.

Machen Sie es besser. Denn wenn Sie Menschen in Ihren Bann ziehen können, gewinnen Sie ein exzellentes Alleinstellungsmerkmal. Man schreibt Ihnen dann auch andere Kompetenzen zu. Wenn Ihre Präsentation einen bleibenden Eindruck hinterlässt, bleiben auch Sie selbst im Gedächtnis Ihrer Zuhörer haften. Trotz aller Kreativität aber bleiben Sie seriös und ziehen keine billige Show ab.

Methode:

Der Workshop ist ein rhetorischer Energiedrink: Kreativ, knackig, kurzweilig. Der Trainer lebt schwung- und lustvoll vor, worauf es bei einer guten Präsentation ankommt. Kurze Theorie-Inputs wechseln sich ab mit Aktivitäten der Teilnehmer. Sie genießen den Tag in lockerer, entspannter Atmosphäre. Das Gelernte geht "unter die Haut".

Schwerpunkte:

- Souverän und kompetent auftreten
- Wie Sie in wenigen Sekunden einen guten Draht zu Ihren Zuhörern herstellen
- Was bei Menschen wirklich ankommt: Glaubwürdigkeit und Authentizität
- In den Bann ziehen: fesselnd reden vom ersten bis zum letzten Satz
- Präsentieren als erlebnisreiches Infotainment
- Warum effektive Kommunikation Bild und Text braucht
- Sieben Todsünden, die Sie beim Präsentieren vermeiden sollten
- Auf Fragen und Einwände sicher reagieren
- Bevor der Vorhang fällt: einen applausstarken letzten Eindruck hinterlassen
- PowerPoint kann viel - aber beileibe nicht alles
- Für den technischen Notfall planen: fünf Lebensretter
- Checkliste: 20 Spannungstötter aus der Giftküche der Präsentations-Langweiler
- Checkliste: 10 lustvolle Erfolgsrezepte aus der Schatzkammer begeisternder Top-Präsentatoren

Präsentieren und faszinieren

Ja, ich melde mich zu Ihrem Seminar an:

am _____ in _____

Ja, ich möchte gleichzeitig ein Hotelzimmer buchen:

vom _____ bis _____
(Anreisetag) (Abreisetag)

- Einzelzimmer
 Doppelzimmer

Absender:

Vorname _____ Name _____

Firma _____

Straße _____ PLZ/Ort _____

Telefon _____ Fax _____

E-Mail _____

Rechnung auf meinen Namen Firma

Datum/Unterschrift _____