



## arowa Inhouse Trainingsbeispiel

Nachfolgend finden Sie eine **exemplarische Agenda** für ein arowa Inhouse Training zum **Themenbereich B1: Kommunikation & Rhetorik: Souverän & überzeugend**.

### Beispiel-Agenda

- Dos & Don'ts erfolgreicher Kommunikation in der Praxis
- Souverän kommunizieren: Wahrnehmung, Haltung, Körpersprache
- Kommunikationsstile & Persönlichkeitsprofile im Überblick
- Erfolgreiche Gesprächsführungs- & Überzeugungstechniken
- Gezielter kommunizieren: Einsatz von Frage- & Dialogtechniken
- Überzeugende Rhetorik: Logiken, Figuren & Techniken
- Kommunikationstechniken bei Widerständen & Einwänden
- Aktives Hinhören als entscheidender Kommunikationsfaktor

## arowa Inhouse Trainings à la carte: Wählen Sie Ihre konkreten Trainingsziele!

Für ein erstes unverbindliches Angebot können Sie gerne individuelle Trainingsziele auswählen (optional). Ihre Vorteile:

- **Bedarfsbezogene Zielklarheit.** Sie planen Ihr Training auf der Basis eines transparenten inhaltlichen Zielfokus (Pflicht-/Kürthemen).
- **Leistungsbezogenes Trainingskonzept.** Sie erhalten bereits im Erst-Angebot **bedarfsgerecht kalkulierte Optionen zum Trainingssetting** - passgenau zu Ihrer Ausgangssituation (z.B. Dauer, Umfang, Gruppengröße, Budget, Lernformate, Trainer etc.).

### ■ Grundlagen: Psychologie & Kommunikation

- Mindset: Selbstsicher & aufgestellt kommunizieren
- Lampenfieber & Co: Hemmungen & Schwellenängste überwinden
- Kommunikationsmuster & Sprechgrammatiken im Praxis Check up
- Wirkfaktoren von Mimik, Gestik, Stimme & Haltung
- Kommunikationspsychologisch optimal argumentieren
- Erfolgserprobte Gesprächs- & Verhandlungstechniken
- Positive, bewusste, empfängerorientierte Kommunikation
- Gelassen reagieren bei Störfaktoren & verbalen Angriffen

### ■ Kommunikation mit Stil: Persönlich, flexibel & souverän

- Positive Selbstdarstellung: Körpersprache, Stimme & Ausdruck
- Typgerechte & empfängerorientierte Gesprächsführung
- Rhetorik & Schlagfertigkeit: Tipps & Praxisbeispiele
- Professionell vorbereitet sein: Gesprächskompass & Co
- Gesprächssituationen & -partner bewusster wahrnehmen
- Aufbau & Erfolgsfaktoren relevanter Gesprächsformate
- Zielklarheit & Flexibilität: Gesprächslogiken für die Praxis
- Erfolgserprobte Techniken im Umgang mit Missverständnissen

### ■ Rhetorik: Die überzeugende Macht der Worte

- Gespräche souverän führen & wirkungsvoll abschließen
- Mit allen Sinnen: Repräsentationssysteme, Sprachmuster & Co
- Standpunkte & Appelle rhetorisch überzeugend vermitteln
- Die Kunst der Dialektik: Anwendung & Wirkungsfaktoren
- Frei sprechen: Individuelle Redetechniken für die Praxis
- Schwarze Rhetorik: Der kommunikative „Giftschrank“
- Auf den Punkt: Komplexe Sachverhalte eindeutig vermitteln
- Passende & lösungsorientierte Argumentationstechniken

### ■ \* Spezielle Impuls-Themen: Kommunikation (Auswahl) \*

- Partnerorientiertes Feedback: Geben & nehmen
- Standhaft bleiben: Durchsetzen durch überzeugen
- Zwischentöne: Interne versus externe Kommunikation
- Souverän deeskalieren bei Kritik- & Reklamationsgesprächen
- Small Talk oder Big Talk? Kundenorientiert kommunizieren
- Story Telling: Dramaturgie, Visualisierung & Emotionalisierung
- Souverän kommunizieren in Gruppen-Diskussionen
- Gesprächsführung: Moderieren - Aushandeln - Anleiten

### Sonstige Themen & Lernziele:

---



---



---

### Kombiniere & profitiere!

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung bei der **inhaltlichen Abstimmung** Ihres gewünschten Inhouse Trainings. Kontaktieren Sie uns einfach!

Unsere Kunden kombinieren das **arowa Inhouse Trainingskonzept B1** häufig mit einzelnen Themenbereichen aus folgenden exemplarischen Trainingsmodulen:

**B2**

Professionell präsentieren: Kompetent & souverän

**A1**

Erfolgreicher Start im Verkauf: Prinzipien & Fähigkeiten

**C1**

Führungskompetenzen: Management & Leadership



### All-inklusive Leistungen (Präsenztrainings)

- ✓ Telefonische Beratung & Auftragsklärung
- ✓ Punktgenaue Abstimmung individueller Lernfelder (Pflicht-/Kürthemen)
- ✓ Ausarbeitung der Trainings-Konzeption
- ✓ Professionelle Seminarskripte & Arbeitsmaterialien
- ✓ Nachbereitete digitale Fotodokumentation
- ✓ Individuelle Praxistransferbriefe
- ✓ arowa Teilnahmezertifikate



### Rabattierungsmöglichkeiten

Profitieren Sie von auftrags- & leistungsbezogenen Vergünstigungen, z.B. je nach

- **Dauer der Trainingsaktivität (ein- oder mehrtägig)**
- **Weiterbildungsumfang (Trainingsmodule/-gruppen)**
- **Gruppengröße (Kleingruppenpauschale)**
- **Trainings-Setting (z.B. Screening Einheit, Follow-Up)**

Je konkreter Sie uns über Ihr gewünschtes Trainingssetting informieren, desto bedarfsbezogener können wir Ihr Erst-Angebot kalkulieren.



### Optionale Zusatzlösungen (kostenpflichtig/zubuchbar)

- Screening Einheit im Vorfeld der Durchführung** (Trainingsbedarfsanalyse bei Ihnen vor Ort)
- Individuelles Coaching-on-the-Job** (Vor und/oder nach dem Präsenztraining)
- Follow-Up Coaching** (z.B. via Skype, Telefon, Mail)
- Einsatz „Digitaler Coach“** (Smartphone App): Motiviert und begleitet die Teilnehmer nach dem Präsenztraining zur Umsetzung des Gelernten in der Alltagspraxis.



Gerne beraten wir Sie zu einem möglichen Einsatz unseres **digitalen Coachs (Smartphone App)** für Ihr Inhouse Training. Durch die Arbeit mit dem digitalen Coach wenden Ihre Mitarbeiter Ihre Trainingsziele 3-4 Mal mehr im Alltag an, als in Trainings ohne digitalen Coach.  
**Weitere Infos finden Sie HIER.**

## Senden Sie uns Ihre unverbindliche Angebotsanfrage / arowa Inhouse Trainings

Wünsche & Informationen zu Ihrem geplanten Inhouse Training, z.B. Hintergrund, Durchführungstermin, Besonderheiten etc. (optional):

---

---

---

---

---

---

---

---

### Unternehmensdaten

_____ Firmenname	_____ Straße, Nr.	_____ PLZ/Ort
_____ Ansprechpartner, Abt./Position	_____ Telefon (Durchwahl)	_____ Fax
_____ Mail-Adresse	_____ Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen	

- Ich willige der Verarbeitung aller personenbezogener Daten zum Zweck der Weiterverarbeitung zur Erstellung eines unverbindlichen Erst-Angebots ein ([www.arowa-trainings.de/datenschutzerklaerung](http://www.arowa-trainings.de/datenschutzerklaerung)).

Unverbindliche Angebotsanfrage absenden

Formular drucken

Formular speichern

**arowa** · TRAINING · COACHING · SEMINARE  
Stadtstraße 73  
D-79104 Freiburg  
Fon: +49 (0)761 389299-72  
Fax: +49 (0)761 389299-74  
E-Mail: [info@arowa-trainings.de](mailto:info@arowa-trainings.de)

[www.arowa-trainings.de](http://www.arowa-trainings.de)