

RHETORIKTRAINING

**Rhetorik, Präsentieren, Schlagfertigkeit,
Verhandeln und Argumentieren**

Ein Kommunikationstraining von avio – denn Weiterbildung ist Vertrauenssache

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.

Seit 20 Jahren bewegt avio Menschen und Unternehmen in ganz Europa. Meist direkt vor Ort beim firmeninternen Training. Profitieren Sie von unserer Erfahrung im Kommunikationstraining! Wir möchten Sie einladen, uns kennen zu lernen und sich von unserer Kompetenz zu überzeugen.



Jetzt unverbindlich ein Angebot anfordern! Tel. 0761/15078-0, team@avio.de

Wir über uns

Inhouse-Training

„Unsere Verkaufsabteilung soll ein Training erhalten. Am besten direkt bei uns vor Ort.“

Offenes Seminar

„Ich möchte an einem Kommunikations- und Rhetorikseminar teilnehmen.“

Training-on-the-Job

„Ich suche jemanden, der meine Mitarbeiter direkt am Messestand coacht und individuell auf ihre Schwächen und Stärken eingeht.“

Vortrag

„Es wäre schön, wenn jemand beim Messe-Kick-off eine motivierende Rede hält.“

Unsere Methoden

Eines werden Sie bei avio garantiert nicht erhalten: langweilige Beamer-Vorträge. Bei uns steht der Trainingserfolg im Vordergrund. Mit unterschiedlichen, praxisnahen Methoden unterstützen wir Sie daher, Ihre Trainingsziele zu erreichen.

Unsere Kompetenz

Bei avio erhalten Sie professionelle Weiterbildung aus einer Hand. Telefonschulungen, Messecoachings, Führungstrainings, Kommunikationsseminare oder Vertriebsseminare. Mit uns können Sie den gesamten Weiterbildungsbedarf in Ihrem Unternehmen abdecken.

Alle Trainer des avio-Teams verfügen über langjährige Praxiserfahrung. Diese Praxisorientierung macht unsere Trainings so erfolgreich. Entscheiden Sie sich für einen professionellen Anbieter, dem schon viele Kunden das Vertrauen geschenkt haben!

- seit 20 Jahren auf dem Markt
- über 55.000 zufriedene Teilnehmer
- interaktive und umsetzungsorientierte Trainings
- alle Trainer sind Profis, die aus der Praxis kommen
- weitere Kompetenzfelder: Führung, Verkauf, Telefon, Messe
- auch firmeninterne Trainings, Coachings und Vorträge
- faires Preis-Leistungsverhältnis
- persönlicher Kontakt zu unseren Trainern

avio – unsere Geschichte

Im Jahr 1994 wurde avio als ein Freiburger Seminaranbieter gegründet. Die ursprünglichen Kompetenzen: Kommunikation, Führung und Verkauf.

Im Laufe der Zeit kamen weitere Trainer und immer mehr Kompetenzen dazu. Telefontraining, Telemarketing, Messe-training, Schlagfertigkeit, Körpersprache, Zeitmanagement.

Heute besteht das avio-Team aus Trainern, die zusammen den kompletten Weiterbildungsbereich eines Unternehmens abdecken. Klein genug, um den persönlichen Kontakt zu halten, aber groß genug, um Ihnen zum jeweiligen Trainingsbereich ein echtes Profi-Training anbieten zu können.

Als Trainingsteam sind wir bei Unternehmen in ganz Europa tätig.

Unsere Standorte

Unsere Heimat: Freiburg im Breisgau. Und weil wir gewachsen sind, haben wir neben unserem Freiburger Seminarbüro auch einen Standort in Berlin.



Ein Kommunikationstraining ganz auf Ihr Unternehmen zugeschnitten

Kommunikation 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.

“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?“



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.

**Präsenz zeigen. Inhalte vermitteln.
Zuhörer einbinden.**



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 sich diese 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!

Selbstbewusst auftreten und klar kommunizieren. Das Training für alle, die auf den Punkt kommen möchten.



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.

Zielgerichtet Argumentieren und Verhandlungsziele elegant und geschmeidig erreichen.

Ihr Weg zum Rhetoriktraining



„Gerne sprechen wir mit Ihnen die Inhalte und Ziele durch. Denn schließlich möchten wir, dass Ihre Veranstaltung ein Erfolg wird.“

Das Team der avio GmbH

Keine aufwendigen Besprechungen, keine langen Entscheidungswege – bei uns können Sie in drei Schritten Ihr individuelles Wunsch-Paket buchen.

1. Bedarfsanalyse:

Sie teilen uns Ihre Wünsche mit. Nutzen Sie unsere Checklisten und stellen Sie sich Ihr individuelles Kommunikations- oder Rhetoriktraining zusammen. Gerne können wir auch die gewünschten Inhalte in einem persönlichen Gespräch oder Telefonat abstimmen.

2. Angebot:

Sie erhalten ein konkretes Angebot. Im Angebot sind sämtliche Leistungen enthalten. So haben Sie einen Betrag, mit dem Sie rechnen können.

3. Buchung:

Sie geben uns das „Go!“. Lehnen Sie sich zurück, überlassen Sie uns die Durchführung und seien Sie gespannt auf eine interessante Veranstaltung.

Nutzen Sie unsere Checklisten!

Mit unseren Checklisten können Sie einfach und schnell die wichtigsten Punkte identifizieren und auch wo gewünscht ergänzen. Gerne beraten wir Sie zu den einzelnen Inhalten, damit Sie eine auf Sie perfekt abgestimmte Weiterbildung erhalten! Bei Fragen sprechen Sie uns einfach an.

Konkretes Angebot für Ihr Inhouse-Training!

Inhalte wählen und gescannt an team@avio.de

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 Präsentationen 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

Zusatzwünsche

- 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 Überzeugungsgesprächs
- 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
- Positive Gesprächsführung
- Konstruktiv Kritik üben

Ja, bitte lassen Sie uns ein unverbindliches Angebot für ein Inhouse-Training zukommen. Im nächsten Schritt kann dann unkompliziert die Feinplanung erfolgen.

Personenzahl (ungefähre Angabe): _____

Terminwunsch/Durchführung am: _____

gewünschte Dauer (1-3 Tage): _____

Firma: _____

Abteilung: _____

Name: _____

Straße: _____

PLZ / Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

avio GmbH

Engelbergerstr. 19 | 79106 Freiburg | team@avio.de | Tel. +49(0)761/15078-0

Konkretes Angebot für Ihr Inhouse-Training!

Inhalte wählen und gescannt an team@avio.de

Paket 1: Rhetorik – Das Basistraining

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.

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

Paket 2: 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.

- Grundlagen der Schlagfertigkeit
- Schlagfertig die Gesprächsführung übernehmen
- Umgang mit Nervosität und Anspannung
- Hemmungen überwinden und spontan reagieren
- Fragetechniken und Schlagfertigkeit
- 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
- Der selbstsichere und kompetente Auftritt
- Visualisierungstechniken und sinnvoller Medieneinsatz
- Aktivierung der Zuhörer
- Inhaltliche und zeitliche Planung
- Einsatz persönlicher Wirkungsmittel
- Teilnehmerorientierte Präsentation
- Adäquater Umgang mit Kritik und Einwänden

Zusatzwünsche

Ja, bitte lassen Sie uns ein unverbindliches Angebot für ein Inhouse-Training zukommen. Im nächsten Schritt kann dann unkompliziert die Feinplanung erfolgen.

Personenzahl (ungefähre Angabe): _____

Terminwunsch / Durchführung am: _____

gewünschte Dauer (1-3 Tage): _____

Firma: _____

Abteilung: _____

Name: _____

Straße: _____

PLZ / Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

avio GmbH

Engelbergerstr. 19 | 79106 Freiburg | team@avio.de | Tel. +49(0)761/15078-0

Referenzunternehmen und Teilnehmerstimmen

ABAKUS Internet Marketing GmbH
 Air Service Basel GmbH
 Amphenol-Tuchel Electronics GmbH
 Ärztliche Verrechnungsstelle Büdingen GmbH
 ATP Messtechnik GmbH
 Creditreform Braunschweig Harland KG
 Döllken-Kunststoffverarbeitung GmbH
 Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG
 Dr. Willmar Schwabe GmbH & Co. KG
 EDEKA Handelsgesellschaft Südwest mbH
 Siemens Healthcare Diagnostics GmbH
 Europa-Park Freizeit- und Familienpark Mack OHG
 fabio tripicchio e-mail-marketing - Tripicchio AG
 Fachverband Deutscher Hörgeräteakustiker e. V.
 Fackelmann GmbH & Co. KG
 Ferrero MSC GmbH & Co. KG
 FIT Fondsinitiator und Treuhand GmbH
 Fritz Osk. Michallik GmbH & Co. KG
 FTÜ Fahrzeugtransport- und Übernahme GmbH
 F.W. Brügelmann Söhne GmbH & Co. KG
 GANZIMMUN Diagnostics AG
 MAJA-Maschinenfabrik - Hermann Schill GmbH & Co. KG
 Kommunale Informationsverarbeitung Baden-Franken
 MailShop GmbH Augenoptik
 MBtech Group GmbH & Co. KGaA
 Mediaform Informationssysteme GmbH
 Michelin Reifenwerke AG & Co. KGaA
 Sparkasse Freiburg - Nördlicher Breisgau
 SQS Software Quality Systems AG
 R-B-B Aluminium Profiltechnik AG
 Sony DADC Austria AG
 BabyOne Franchise- und Systemzentrale GmbH

Milupa GmbH
 DACHSER GmbH & Co. KG
 NORTHWEST Handel AG
 ÖKOBIT GmbH
 Öschberghof GmbH
 Landratsamt Lörrach
 Deutsche Post AG
 Renfert GmbH
 Schwarzwald-Sprudel GmbH
 Serge Ferrari AG
 GATC Biotech AG
 S.L.P. Vertriebsservice AG
 SolarMarkt AG
 kd-projekt-consulting gmbh
 Spedition W. Roth GmbH
 Stadt Lörrach
 STREIT Datentechnik GmbH
 TEBIT GmbH
 ThyssenKrupp Schulte GmbH
 DR. GRANDEL GmbH
 TIGI Haircare GmbH
 TORRE GmbH
 Valentin Gashandel GmbH
 Werne Gruppe
 Kaai Kalender GmbH
 DLG e.V.
 badenIT GmbH
 Bauerfeind AG
 algeb awell GmbH
 Lenze SE
 E.ON Ruhrgas AG
 FUCHS Gewürze GmbH

Schwarzwald-Sprudel GmbH

Miriam Müller, Assistenz Marketing & Vertrieb

„Aufgrund der sehr guten Erfahrungen können wir Sie gerne weiterempfehlen.“

DR. GRANDEL GmbH

Eberhart Frucht, Mitglied der Geschäftsleitung

„Sie haben sich sehr gut in die spezifischen Anforderungen hineinversetzt und den Mitarbeitern wertvolle Tipps für ihre Aufgaben geben können. Wir bedanken uns auf diesem Wege nochmals für die erfolgreiche Zusammenarbeit!“

Nordthüringer Lebenshilfe gGmbH

Tilly Pape, Geschäftsführerin

„Wir freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit und empfehlen Sie gerne weiter.“

ÖKOBIT GmbH

Achim Notting, Geschäftsführer

„Besonders beeindruckend war der sehr lockere Umgang mit den unterschiedlichsten Fragestellungen. Nochmals vielen Dank – bis zum nächsten Event.“

Schweizerische Bankiervereinigung

Lucas Metzger, Mitglied der Geschäftsleitung

„Ihr Engagement hat uns sehr zugesagt, weshalb wir Sie gerne weiterempfehlen.“

avio GmbH

Engelbergerstr. 19 | 79106 Freiburg i. Br. | team@avio.de | Tel. +49(0)761/15078-0