

Vertrieb

DAS EXPERTEN-TEAM:



BERATUNGSBRIEF

Alexander Christiani

Mercuri-Chef Holger Dannenberg

Prof. Dr. Peter Winkelmann

Martin Limbeck

Michael Ehlers

Anne M. Schüller

Dirk Kreuter

Martina Schimmel-Schloo

AUSGABE 10/2008 – OKTOBER

www.Vertriebs-Experts.de

Sonderdruck Beratungsbrief Ausgabe Oktober 2008

Holen Sie sich Ihre Vertriebsexperten ins Haus

Alexander Christiani, Mercuri-Chef Holger Dannenberg, Prof. Dr. Peter Winkelmann, Michael Ehlers, Anne M. Müller, Dirk Kreuter und Martina Schimmel-Schloo

Der innovative Fachinformationsdienst:

- Beratungsbrief für neue Impulse und Tipps
- Online-Wissensdatenbank für aktuelle Recherchen und Problemlösungen



Testen Sie jetzt im 2-Monats-Abo

www.Vertriebs-Experts.de

Jetzt: Große Serie mit Podcasts:

Mit Rhetorik zum Erfolg

Das bewusste Einsetzen von Kommunikation ist zweifellos eine der Kernkompetenzen im Vertriebsberuf. Dieser bewusste Einsatz lässt sich in einem Wort zusammenfassen: Rhetorik. Erleben Sie in unserer großen Rhetorikserie die Kunst der Rhetorik in Schrift und, wenn Sie wollen, auch in Ton als Podcast.

Von Michael Ehlers

Kapitel 1: Einführung

Rhetorik ist eine Kunst, und wie jeder anderen Kunst auch, liegt der Rhetorik ein Handwerk zugrunde. Vielleicht haben Sie jemanden in Ihrem Bekanntenkreis, der gerne malt, oder Sie musizieren vielleicht sogar selbst. Erinnern Sie sich, wenn Sie selbst einer Kunst nachgehen, einmal an die ersten Stunden zurück, wo Sie so richtig etwas über diese Kunst gelernt haben.

Meine Tochter zum Beispiel hat Talent und malt. Das haben wir recht frühzeitig erkannt. Das was sie kann, was ihr Talent ausmacht ist, dass wenn sie Menschen oder auch Tiere malt die Proportionen stimmen. Also ein Oberschenkel hat die richtige Länge im Vergleich zum Oberkörper. Deshalb haben wir sie zu einer Kunstlehrerin geschickt. Was dort in den ersten Stunden passierte war erstaunlich. Sie war frustriert. Der Grund ist ganz einfach: sie durfte ihrem Talent nicht nachgehen. In den ersten Stunden haben sie in diesem Unterricht sehr, sehr viel gemacht, nur eines nicht: gemalt.

Zu den Basics kommt die Persönlichkeit

Sie hat Farbenlehre gelernt – so richtig grundlegende Dinge: was passiert, wenn ich Gelb und Blau mische? Bei Musikinstrumenten ist es Ähnlich. Wenn Sie es spielen lernen möchten. Das Erste, was Sie bei ihren Zuhörern bei einer Gitarre durch diese „Zupferei“ auslösen werden, wird Gähnen, Langeweile oder vielleicht sogar ein erster Anfall von Terror sein. Das heißt, es klingt wirklich nicht nach Musik. Irgendwann lernen Sie die Basics, und wenn Sie dieses grundlegende Handwerk mal draufhaben, dann kommt die Persönlichkeit hinzu. Wenn Sie Ihr Instrument kennengelernt haben, egal ob Musik oder das Werkzeug, das der Maler nutzt und Sie wissen, was diese Instrumente bei Ihren Zuhörern bewirken können, wenn Sie sie richtig bedienen, dann wird es richtig gut und dann ist das, was die Kunst ausmacht auch wirklich da und zu spüren.

Rhetorik ist eine Kunst und wie bei jeder anderen Kunst auch, liegt ihr ein Handwerk zugrunde. Basics, die Sie wie bei jeder anderen Kunst auch lernen können. Die gute Nachricht gleich vorweg: Bei der Rhetorik geht es ungleich viel schneller. Dafür, dass Sie die theoretischen Hintergründe bekommen und vielleicht auch das eine oder andere miterleben dürfen, dient dieser Podcast.

Rhetoriktrainer Michael Ehlers

Ich bin Michael Ehlers, seit vielen Jahren professioneller Rhetoriktrainer. Zu meiner Zielgruppe in meinen

Trainings gehören Topmanager, Führungskräfte aller Ebenen und vor allem Verkäufer. Durch eine natürliche Gelegenheit habe ich recht frühzeitig begonnen, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer zu trainieren und auch hier hab ich jährlich ca. 100 Teilnehmer alleine aus dieser Gruppe in meinen Trainings. In Kleingruppen. Die Manager werden zum Beispiel in St. Gallen trainiert bei der MAB Education Group. Ich mache aber nicht nur Trainings, sondern halte auch Vorträge, bin also auch selbst aktiv als speaker, moderiere auch Veranstaltungen, Volksfeste, Galas. Bis hin zu 7.000 Zuhörern habe ich hier Erfahrung.

Da ich diesen Beruf professionell ausüben darf, habe ich natürlich einen besonderen Blick auf Rhetorik und ihre Wirkpunkte. Denn ich darf mich jeden Tag damit beschäftigen. Und wenn ich meinen Studenten etwas Neues beibringen möchte, bekomme ich natürlich auch mit, wie sie diese Informationen aufnehmen. Wir leben im Medienzeitalter. Die rhetorischen Methoden, mit denen Cato vielleicht im alten Rom noch wirken konnte, sind heute nur noch bedingt gültig.

Beitrag jetzt anhören



Rhetorik von damals und heute

Und auch diese Unterschiede, zwischen der Rhetorik von damals zur Rhetorik von heute, werde ich Ihnen in diesem Podcast aufzeigen. Sie bekommen hier also Tipps aus den Trainings und dem Coaching-Alltag eines Profis. Ich hoffe, dass wir dabei gemeinsam eine Menge zu lachen haben. Die Storys, die ich erlebt habe, geben das her, glauben Sie mir, und dass Sie natürlich eine ganze Menge lernen werden. Ich freue mich auf Ihre Feedbacks zu diesem Podcast, nehmen Sie bitte Kontakt auf mit mir über meine Website, dort ist ein Kontaktformular, das Sie anklicken können. Schreiben Sie mir. Ich freue mich sehr über Kritik, über Anregungen und alles was da kommen mag, und natürlich können Sie auch bei iTunes diesen Podcast bewerten und kommentieren.

Ich werde Ihnen in den kommenden Folgen dieser Podcast-Serie Informationen geben. Wir starten mit Kapitel I „Wie strahle ich Sicherheit aus?“ Und Sie werden schnell spüren, ich schöpfe in diesem Podcast aus der Fülle meines Gemüts und möchte Ihnen einfach etwas aus meinem Alltag wiedergeben. Wenn Sie das nutzen können, freue ich mich und verabschiede mich bis zur nächsten Folge

Ihr Michael Ehlers. www.rhetorik.me