

Företagskurser

Kurskatalog

**”Ingenting ger sådan framgång
som ett intryck av framgång.”**

Christopher Lasch



**RETORIK
HUSET**

Kommunikation för framgång

Framgångsrik kommunikation

Utbildningar och kurser som ger resultat

Det är få förunnat att vara född med all kompetens. Tack och lov så kan vi bättra på den under hela livet. När vi på Retorikhuset får ditt förtroende att hjälpa dig med att bli ännu mer framgångsrik, ser vi till att du får den effekt du förväntar dig.

Därför ligger fokus på att du ska få så mycket träning och göra så många praktiska moment som är möjligt den tid vi har till förfogande. Du får också mallar, verktyg och olika strukturer som du kan använda i din egen verklighet. Målet är alltid att deltagarna ska tycka att utbildningen är ”mer än förväntan”.

Att man lär sig bäst när man har trevligt och roligt är välkänt. Alla som gått våra utbildningar vittnar om den trevliga, roliga och mycket positiva atmosfär som finns. Många säger faktiskt att ”det varit den bästa utbildning de gått”. Att utbildningarna också stärker självförtroendet och självkänslan är något som kommer på köpet.

Så välkommen till utbildningar och kurser som ger dig både resultat och framgång. För framgång vill vi ju alla ha – på vårt eget sätt.



**RETORIK
HUSET**

Företagskurser

Innehåll	Sida
Retorik och argumentation	1
Retorik för chefer	1
Retorik för säljare	2
Retorik för kvinnor	2
Bemötande, kundvård och retorik	3
Kommunikation på arbetsplatsen	3
Presentationsteknik med retorik	4
Praktisk pedagogik	4
Samtalsteknik	5
Mötesteknik	5
Skriv så andra förstår	6
Skriv retoriskt, säljande och övertygande	6
Röst och tal	7
Coaching	7



**RETORIK
HUSET**

Retorik och argumentation

Behöver du argumentera?
Behöver du nå resultat?
Behöver du övertyga?

I denna utbildning får du lära dig den retoriska strategin bakom argumentation. Du får också lära dig hur man bygger upp en argumentation på ett retoriskt och vinnande sätt.

Grundläggande retorik

Från Aristoteles och Cicero till Bill Clinton, Olof Palme och Göran Persson. Hur har retoriken använts och hur används den idag? Hur kan jag i vardagens informationer och möten använda mig av retorikens metoder? Hur förbereder jag mig och hur bygger jag upp innehållet systematiskt? Hur får jag en röd tråd genom framförandet? Är jag tydlig och konkret? Kan jag förstärka mitt budskap med språket?

Argumentation och diskussion

Hur argumenterar och diskuterar jag för att få förståelse och gehör? Vilken grund har jag för argumentationen? Är mina argument tillräckliga och relevanta? Hur gör jag för att övertyga - inte övertala?

Besvärliga situationer

Hur handskas jag med den/de som är negativ/negativa eller alltid ifrågasätter? Hur gör jag med de som har tvivelaktiga grunder/fakta eller fokuserar på "fel" saker? Kan jag motivera på något annat sätt?

Inspiration, attityder och kroppsmedvetenhet

Hur inspirerar jag de som lyssnar? Hur skapar jag förståelse och påverkar min omgivning med mitt beteende, mina känslor och mitt förhållningssätt? Hur gör jag informationen intressant och fängslande med röst, gester och mimik? Hur viktig är kroppsmedvetenheten? Vilken betydelse har verbal resp. ickeverbal kommunikation? Bjuder jag på mig själv?

Retorik för chefer

Lär dig använda den viktiga retoriken i ledarskapet.

Denna utbildning fokuserar på dig som chef, ditt förhållningssätt och din kommunikativa förmåga.

Retorik

Från Aristoteles och Cicero till Bill Clinton. Hur har retoriken använts och hur används den idag? Hur kan jag i vardagens möten och samtal använda mig av retorikens metoder och knep?

Argumentation och diskussion

Hur argumenterar och diskuterar jag för att få förståelse? Ska jag "övertyga" eller "övertala" någon? Bygger jag argumentationen och diskussionen på fakta eller åsikter?

Ledarskap, engagemang och mål

Hur engagerar och inspirerar jag medarbetarna? Hur får jag gruppen med mig? Vad har jag för visioner och mål med det jag ska säga? Gör jag det som krävs eller bjuder jag på mig själv mer?

Attityder, beteenden och kroppsmedvetenhet

Hur uppstår och påverkas attityder? Hur skapar jag förståelse och "smittar" min omgivning med mitt beteende, mina känslor och mitt förhållningssätt? Vilken betydelse har verbal resp. ickeverbal kommunikation?

Retorik för säljare

Bli en mer framgångsrik säljare med retorik.

Lär dig retoriska ”knep” som du kan använda i olika säljsituationer. Vässa dig själv som säljare.

Retorik

Hur kan jag i vardagens säljmöten använda mig av retorikens metoder? Hur förbereder jag mig och hur bygger jag upp det jag vill säga? Hur får jag en röd tråd genom informationen? Hur blir jag trovärdig? Är jag tydlig och konkret? Kan jag förstärka mitt budskap med språket?

Argumentation och diskussion

Hur argumenterar jag för att få förståelse och gehör? Hur börjar jag? Hur slutar jag? Hur möter jag kunden? Hur lyssnar jag till kunden? Är mina argument tillräckliga och relevanta? Hur gör jag för att övertyga - inte övertala?

Besvärliga situationer

Hur handskas jag med den/de som är negativ/negativa eller alltid ifrågasätter? Hur gör jag med invändningar? Hur gör jag med de som fokuserar på ”fel” saker? Hur ”peppar” jag mig själv att fortsätta?

Kroppsmedvetenhet, inspiration och attityder

Hur viktig är kroppsmedvetenheten? Vilken betydelse har verbal resp. ickeverbal kommunikation? Hur gör jag informationen intressant och fängslande med röst, gester och mimik? Hur inspirerar jag kunden? Hur skapar jag förståelse och påverkar min omgivning med mina attityder, mina känslor och mitt förhållningssätt? Vad betyder min mentala inställning? Bjuder jag på mig själv?

Retorik för kvinnor

Lyssnar folk på mig? Kan jag hävda mig? Vågar jag lita på mig själv?

På den här kursen får Du lära Dig professionella framställningstekniker och pedagogiska knep för att kunna tala, argumentera och övertyga framgångsrikt.

Retorik

Hur får jag en röd tråd genom framförandet? Hur bygger jag upp innehållet systematiskt? Hur argumenterar jag? Hur diskuterar jag? Hur gör jag för att övertyga?

Språk

Förstår åhörarna vad jag säger? Är mitt språk enkelt eller svårt? Kan jag förstärka mitt budskap med språket?

Kroppsmedvetenhet, röst och utstrålning

Hur kan jag använda min kropp för att få bättre genomslag? Hur stärker jag rösten för att övertyga bättre? Hur stärker jag rösten för att nå ut bättre? Hur ”fångar och smittar” jag åhörarna? Kan jag öva upp min utstrålning?

Att ta plats och våga tro på sig själv

Hur stärker jag tron på mig själv? Hur kan jag ta plats? Kan jag bjuda på mig själv mer än jag brukar?

Att hantera besvärliga situationer

Hur gör jag om någon hela tiden avbryter? Hur gör jag om det enbart är män som lyssnar?

Bemötande, kundvård och retorik

För dig som vill förstå vilken avgörande betydelse bemötande och service har för helheten. För dig som vill förstå vikten av att kunna lyssna, bemöta och vända samtalsriktning. För dig som vill kunna hantera människor och skapa goda relationer. För dig som vill hantera olika typer av människor, skapa god kontakt och ge ett professionellt bemötande.

Arbetssätt

- Beställarens krav och förväntningar
- Helhetssyn på serviceorganisationen
- Värderingar och attityder
- Ansvar- och arbetssätt. Medvetenhet om kundens/medlemmens förväntningar
- Att kvalitetssäkra de egna processerna för att leverera det kunden/medlemmen vill ha
- Professionalism

Kommunikation

- Veta vad jag vill med min kommunikation
- Självinsikt och ökad medvetenhet om egna och andras kommunikationsmönster
- Kommunikativ arbetsstil
- Skapa god kontakt
- Att ställa frågor som förändrar
- Aktivt lyssnande
- Uppmärksamhet på vad som sker när vi kommunicerar
- Icke-verbal kommunikation
- Ord, röst och kropp.
- Om budskapet inte når fram; Hur kan vi kommunicera på ett annat sätt för att få den respons vi vill?

Kundvård/medlemsvård

- Olika typer av kunder/medlemmar.
- Att hantera klagomål/svåra kunder/medlemmar
- Konflikthanteringsstilar
- Att arbeta med kundvård för att få återkommande kunder/medlemmar
- Ödmjukhet och glädje! Var till för kunderna/medlemmarna!

Kommunikation på arbetsplatsen ”Mer än bara ord”

Ord, röst och kroppsspråk. Kommunikation är mer än bara ord. Vårt röstläge och kroppsspråk skickar tusentals signaler som tolkas av mottagaren. Det är viktigt att vara medveten om vilka signaler man skickar så att budskapet får avsedd effekt.

Personlighetstyper

Beroende på vilken typ av personlighet man är tenderar man att välja olika sätt att kommunicera. Genom ett enkelt test får deltagarna ”diagnostisera” sig själva.

Konsten att lyssna

Att lyssna är en svår konst som kräver träning och engagemang. Deltagarna får undersöka om de redan är goda lyssnare eller kanske behöver utveckla denna ädla konst.

LEAP – ett verktyg för att hantera problemsituationer

LEAP är ett enkelt men mycket effektivt verktyg för att hantera kniviga situationer där man behöver hjälpa till att lösa ett problem.

Mördarfraser

Mördarfraser är vanliga fraser man ofta använder i samtal med andra människor

Stress

Stress påverkar vår förmåga att kommunicera. Utsätt vi för alltför mycket stress förvandlas vi från fungerande människor till aggressiva reptiler. I värsta fall möter vi en annan reptil och då uppstår ofta en kollision.

Förtroendeträning

På en arbetsplats är det viktigt att man skapar förtroende sinsemellan för att man ska uppnå ett gott kommunikationsklimat.

Att hantera klagomål och negativ feedback

I dagens effektiva och krävande samhälle utsätts vi alla för klagomål eller negativ feedback någon gång. Det kan vara svårt att ta emot men kan leda till personlig utveckling om man lär sig att hantera det.

Presentationsteknik med retorik

I denna utbildning får du lära dig att bygga upp en presentation eller information med utgångspunkt från retoriken.

Du blir säkrare, du får ett större självförtroende och du får ett oslagbart koncept som du kan använda i din vardag.

Grundläggande retorik

Hur får jag en röd tråd genom framförandet? Hur gör jag för att övertyga? Är jag tydlig och konkret? Är det innehållsmässigt något som är svårt? Kan jag förstärka mitt budskap med språket?

Inspiration, engagemang och mod

Hur inspirerar jag deltagarna? Hur får jag dem att ta till sig och förstå mitt budskap? Vilka hjälpmedel använder jag? Har jag mod att gå utanför mina egna ramar? Hur kan jag förbättra detta?

Kroppsmedvetenhet, röst och utstrålning

Hur kan jag använda min kropp och röst för att få bättre genomslag? Hur övar jag upp min utstrålning?

Besvärliga situationer

Är det obehagligt att stå inför andra? Hur kan jag göra för att träna bort detta? Hur gör jag om någon klagar hela tiden eller om någon inte lyssnar? Tar jag det personligt eller kan jag hålla det på avstånd? Hur gör jag för att ändra, vända och ta mig ut situationen? Kan jag motivera på något annat sätt?

Praktisk pedagogik

Hur skapar man de bästa förutsättningarna inläring? Hur lär man ut och gör man så att deltagarna lär sig? I denna utbildning får du lära dig att bli mer inspirerande, varierande och professionell. Du får lära dig hur du gör utbildningen positiv och lärande.

Pedagogik, inläring och variation

Hur lär vi oss och hur lär vi ut? Hur lär vuxna? Lär alla på samma sätt? Hur underlättar jag lärandet? Hur gör jag utbildningen lärande och intressant? Hur gör jag deltagarna aktiva?

Hur får jag en god kommunikation? Hur använder jag språket? Förstår alla?

Innehåll

Hur börjar jag? Hur får jag en röd tråd genom hela utbildningen? Hur avslutar jag? Hur har jag det med övningar? Hur får jag deltagarna att lära sig?

Pedagogik, ledarskap och mod

Hur gör jag utbildningen lärande och intressant? Hur skapar jag den bästa utbildningen? Hur motiverar jag deltagarna? Hur får jag gruppen med mig? Vågar jag pröva nya idéer? Vilken betydelse har engagemang och inställning? Hur bemöter jag besvärliga deltagare?

Kroppsmedvetenhet, röst och utstrålning

Hur kan jag använda min kropp och röst för att få bättre genomslag? Har jag mod att gå utanför mina egna ramar? Kan jag öva upp min utstrålning? Hur viktigt är kroppsspråket för kommunikationen? Var håller jag händerna? Var tittar jag? Hur använder jag rösten? Kan jag och vill jag förändra vissa delar? Bjuder jag på mig själv?

Pedagogiska hjälpmedel

Hur använder jag OH, dator och kanon på ett mer instruktivt sätt? Hur mycket ska jag använda tekniska hjälpmedel?

Övrigt

Diskussioner, grupparbeten och övningar. Praktiska övningar med återkoppling till den egna verkligheten.

Samtalsteknik

Utvecklingssamtal
Lönesamtal
Besvärliga samtal

Varför ska man ha samtal?

Vilket syfte och mål har jag/företaget/den enskilde för samtalet? Vilket är företagets respektive den enskildes mål? Vilka har nytta av att vi håller samtal? Vad krävs för att samtalet skall upplevas som meningsfullt? Vilka förutsättningar måste finnas för att samtalet skall få genomslagskraft i en organisation?

Hur förbereder man sig?

Hur ”marknadsför” man samtalet? Hur förbereder jag mig som ska hålla samtalet? Hur förbereder sig medarbetaren? Vilka är de inblandade? Vad ska samtalet innehålla? Vad är det goda samtalet, vad är ett utvecklande samtal? Vilken är tågordningen i samtalet?

Tydlighet, känslor och trovärdighet

Hur gör jag mig förstådd? Hur blir jag tydlig? Hur hanterar jag positiv och negativ kritik? Hur kan jag hantera mina känslor och den andres känslor som kan komma upp? Hur blir jag en bra lyssnare utan att förlora i tydlighet och trovärdighet?

Att leda och lyssna

Vem samtalar med vem? Hur lyssnar vi aktivt? Hur fångar vi viktiga signaler? Hur uttrycker vi olika förväntningar? Vad är våra gemensamma motiv i olika samtal? Hur kan jag vara extra lyhörd och förstå vad den andre egentligen säger? Hur hanterar man svåra samtal? Vad kännetecknar det goda ledarskapet? Hur påverkas ledarrollen?

Möteteknik

Det personliga mötet. Den nya teknikens möten. Det kreativa mötet. Det effektiva mötet.

Kultur

Är alla möten lika? Kultur och tradition kring möten. Genusperspektiv på möten. Möten i olika länder. Den nya teknikens möjligheter för mötet.

Mål och syfte med mötet

Varför ska vi mötas? Vad är mitt syfte? Vad har deltagarna för syfte?

Typer

Olika typer av möten. Ett möte med få eller flera. Möte mellan kända eller okända deltagare. Möte med experter och utförare.

Planering av mötet

Ska jag skicka kallelse eller ringa själv? Vilka handlingar eller material behövs inför mötet? Hur ska jag förbereda deltagarna? Var ska vi vara? Hur ser lokalen ut? Vad finns det för hjälpmedel/teknik i lokalen? Hur förbereder jag mig mentalt inför mötet?

Strukturera mötet

Kan man möta dåliga mönster för möten? Kan man förena struktur och kreativitet? Ger bättre struktur högre effektivitet? Hur ska protokollet se ut?

Verktyg för mötet

Metoder och verktyg för olika former av möten. Hur får vi alla att komma till tals? Hur får vi upp det vi behöver reda ut? Hur kan vi ta tillvara deltagarnas kompetens? Hur använder vi experten på bästa sätt?

Genomföra mötet

Att leda ett möte från början till slut. Hur kommer man fram till ett beslut som alla står bakom och följer? Kan jag förbereda mig genom att träna? Hur ska det protokollföras? Vilket syfte har en utvärdering? Går det och ska man utvärdera möten?

Rollen som mötesordförande

Vem är jag som mötesordförande? Hur axlar jag ledarrollen? Hur gör jag mig förstådd? Hur skapar jag delaktighet? Hur hanterar jag frågor utanför agendan?

Skriv så andra förstår

Om ett budskap är för otydligt, krångligt eller komplicerat, når det inte fram och då är det ingen idé att skriva det. Skriften ställer höga krav på korrekthet eftersom skribenten inte har direktkontakt med läsaren. Det är viktigt att ett skriftligt budskap når mottagaren utan omsvep och att anpassa texten därefter.

I den här utbildningen får du lära dig hur du kan nå fram med ett budskap på bästa och enklaste sätt. Vi övar på att skriva olika typer av texter som är anpassade efter olika läsare. Vi går också igenom vad som gör en text svårläst eller lättläst.

Texten som kommunikationsverktyg

Skriver vi som vi talar eller talar vi som vi skriver? Vi går igenom skillnaden mellan det talade och skrivna språket.

Konsten att skriva så ingen förstår eller konsten att skriva så alla förstår

Hur kommer det sig att texter är så krångliga? Hur bär jag mig åt för att skriva enkelt och lättläst?

Textanalys

Vilka texter tilltalas du av? Vi jämför och diskuterar olika texters läsbarhet.

Målgruppsanalys och situationsanpassning

Vet jag vilka jag skriver till? Hur anpassar jag min text efter den specifika läsaren och den specifika situationen?

Att planera och strukturera

Vad ska läsaren få veta? I vilken ordning skriver jag de olika delarna? Läsaren ska inte behöva lägga energi på att lägga pussel utan ska kunna koncentrera sig på textens budskap.

Att använda hjälpmedel

Kan jag allt själv eller kan jag ta hjälp? Vi går igenom vilka handböcker som finns tillgängliga för att underlätta vårt skrivande.

Skriv retoriskt, säljande och övertygande

Du ska övertyga dina läsare att ditt skrivna budskap är viktigt och värt att ta vara på. Du vill få genomslag på det du skriver. Det ska förstås, vara tydligt och naturligtvis övertygande.

Här går vi igenom vad som krävs av en text som skrivs för ett visst syfte. Vi går också igenom hur man skriver korrekt men ändå övertygande. Inom retoriken finns många knep för hur man lyckas med denna konst.

Texten som påverkan

Hur kan vi använda texten på bästa sätt? Hur berörs vi av text? På vilket sätt blir vi påverkade? Hur kan vi påverka? Vilka fördelar och nackdelar finns det med att använda sig av skrift?

Argumentationsteknik och textanalys

Hur skriver proffsen? Hur fungerar reklam? Hur bygger man upp en bra argumentation?

Målgruppsanalys och situationsanpassning

Vilken är min målgrupp? Vad vet jag om den? Kan jag och bör jag anpassa texten efter målgruppen?

Retorikens metoder för att övertyga

Här går vi igenom knepen som fungerat i årtusenden och gör det än idag. Vad ska läsaren få veta? Ska jag ha med mycket eller lite? Bör det vara en speciell ordning? Hur gör man en text övertygande?

Att använda hjälpmedel

Kan jag allt själv eller kan jag ta hjälp? Vi går igenom vilka handböcker som finns tillgängliga för att underlätta vårt skrivande.

Röst och tal

Hur påverkar vi andra med rösten? Kan vi övertyga bättre om vi förändrar rösten?

I denna utbildning får du lära dig att använda rösten för att höras, för att rösten ska hålla och för att du ska vara intressant att lyssna till.

Röster och roller

Hur tolkar jag olika röster? Hur påverkas jag av olika röster? Hur påverkar jag andra med min röst?

Tal och tydlighet

Hur påverkas rösten av hur jag mår? Hur gör jag för att vara tydlig? Hur gör jag för att höras?

Kroppsmedvetande och hållning

Kan jag förbättra rösten med en bättre hållning? Hur använder jag kroppen för att förstärka rösten?

Avspänning och andning

Hur viktigt är röstläge, röstkvalitet och röstklang? Hur påverkas dessa av avspänning och andning?

Övrigt

Diskussioner, grupparbeten och praktiska övningar.

Coaching

Hur kan jag som individ utvecklas mer?

Hur blir jag ännu mer självgående?

Hur kan jag växa?

Hur kan jag nå ännu bättre resultat för mig själv och företaget?

Grunder coaching

Med coaching kan varje person ytterligare förbättra sin roll som presentatör, talare eller utbildare.

Med coaching kan hela arbetslaget förändras och förbättras på bästa sätt.

Coaching är ett effektivt sätt att snabba på människors utveckling i att framföra, övertyga eller utbilda.

Utvecklas med coaching

Hur vill du utvecklas?

Hur vill du arbetslaget ska utvecklas?

Hur vill du att företaget ska utvecklas?

... utveckling när den är som bäst