

Michaela
Beyer Kommunikation
und Stimme

„Weil eine gute Idee
gehört werden muss.“

MICHAELA BEYER



Michaela Beyer ist Stimm- und Sprechtrainerin und systemischer Coach.

Seit 2001 bietet sie als freie Trainerin, Referentin und Beraterin Workshops, Impulsvorträge und Einzelcoachings an. Zu Ihren Kunden gehören Juristen, Lehrer, Radiomoderatoren und Berufssprecher, die ihre Stimmwirkung und Sprechweise verbessern wollen.

Durch ihre langjährige Erfahrung als Führungskraft und in der Personalentwicklung kennt sie die spezifischen Herausforderungen, die alltägliche Sprechsituationen im Beruf mit sich bringen können.

Michaela Beyer ist davon überzeugt, dass Stimm- und Sprechtraining immer auch Persönlichkeitsentwicklung und Auseinandersetzung mit sich selbst ist. Sie unterstützt ihre Kunden dabei, ihre Wirkung auf andere zu optimieren und in Verhandlungen, Verkaufsgesprächen oder bei Präsentationen noch erfolgreicher zu sein.

JETZT REDE ICH



„JETZT REDE ICH – SOUVERÄN UND SICHER VOR GROSSEN GRUPPEN SPRECHEN“

Öffentlich vor Gruppen zu reden ist gemäß einer Statista-Umfrage die häufigste Angst von Menschen. Bereits ein unangenehmes oder als peinlich wahrgenommenes Erlebnis in der Vergangenheit reicht aus, um zukünftige „Auftritte“ zu einem Alptraum werden zu lassen.

Im beruflichen Alltag sind wir häufig gefordert in Präsentationen oder Moderationen unsere guten Ideen zu vermitteln oder das Unternehmen nach außen überzeugend zu vertreten.

Die Art und Weise wie wir präsentieren, ist deshalb genauso wichtig wie der Inhalt.

Für viele ist allein schon der Gedanke an eine bevorstehende Präsentation mit einem mulmigen Gefühl verbunden – sie spüren einen Druck in der Magengegend, Nervosität schnürt ihnen die Kehle zu. Lampenfieber kann negative Auswirkungen auf die Wirkung des Sprechers beim Publikum haben. Wenn es überhandnimmt, kann der Betroffene keine Beziehung zu seinen Zuhörern aufbauen und deshalb auch seine Inhalte nicht nachhaltig übermitteln. Mit guter Vorbereitung und Stressmanagement kann man Lampenfieber minimieren und mit der gewonnenen Sicherheit eine ansprechende und begeisternde Präsentation halten.

IN DIESEM WORKSHOP LERNEN DIE TEILNEHMER:

- Ihre eigenen inneren Saboteure kennen, die für die Angst und Nervosität verantwortlich sind.
- Wie man sich gut auf eine Präsentation oder Moderation vorbereitet.
- Wie man durch individuelles Stressmanagement die störenden körperlichen Symptome des Lampenfiebers managen kann.
- Wie man seine Wirkung als Sprecher optimiert.

WIRKEN, ÜBERZEUGEN, GUT ANKOMMEN



„WIRKEN – ÜBERZEUGEN – GUT ANKOMMEN“

Wie Sie mit Stimmkraft und Ausstrahlung andere für sich gewinnen und beruflich noch erfolgreicher werden.

Stimme und Sprechweise sind neben Ihrer Körpersprache die wichtigsten Wirkfaktoren in der Kommunikation. Besonders Ihre Stimmlage, der Klang Ihrer Stimme und Ihre Sprechgeschwindigkeit verraten Ihrem Gegenüber, ob Sie souverän und sicher hinter Ihrer Botschaft stehen. Ob in der face to face-Kommunikation oder am Telefon – die Wirkung Ihrer Stimme entscheidet auch über den beruflichen Erfolg.

Den wenigsten Menschen ist bewusst, dass Körpersprache, Stimm- und Sprechweise trainiert werden können. In diesem Workshop erlernen Sie die Fähigkeit, Ihre Stimme und Ihre sprecherischen Ausdrucksmöglichkeiten zu beherrschen und gezielt einzusetzen.

INHALTE DES WORKSHOPS

- Theoretischer Input zu Einfluss von Körpersprache, Stimme und Sprechen in der beruflichen Kommunikation.
- Selbsteinschätzung der individuellen Wirkung als Sprecher.
- Training von Körpersprache, Stimme und Sprechen.
- Anwendungsbeispiele aus der Praxis.
- Bei Bedarf auch Training mit einer Trainingstelefonanlage.

STIMMIG VERKAUFEN UND VERHANDELN



STIMMIG VERKAUFEN UND VERHANDELN

Stimm- und Sprechtraining für Verkaufs- und Vertriebsprofis

Im Verkaufsgespräch oder in Preisverhandlungsgesprächen müssen Verkäufer beratend und überzeugend agieren, um zum Abschluss zu kommen. Den wenigsten ist bewusst, dass es dabei nicht nur um Produktkenntnisse oder Verkaufstechnik geht, sondern auch darum wie der Verkäufer als Person vom Kunden wahrgenommen wird.

Die positive Wirkung einer Person ist vor allem abhängig von einer überzeugenden Körpersprache, einer Stimmlage, die vertrauenswürdig und souverän ist sowie einer Sprechweise und Artikulation, die das Gegenüber wirklich anspricht.

Mit diesen Faktoren, über deren Wirkung man sich bewusst werden muss, kann man beim Kunden einen guten ersten Eindruck erwecken, Vertrauen aufbauen und den Gesprächspartner überzeugen.

IM WORKSHOP LERNEN SIE

- Sich selbst und Ihre Wirkung als Sprecher besser einzuschätzen.
- Wie man positive körpersprachliche Signale sendet.
- Wie man seine Stimmlage und Lautstärke bewusst verändern kann.
- Wie man ansprechend artikuliert und wie man sein Sprechtempo der Situation angemessen variiert.

Sind diese Wirkfaktoren einmal in Fleisch und Blut übergegangen, können Sie sich voll und ganz auf schwierige Verkaufsgespräche und Verhandlungen einlassen und zum erfolgreichen Abschluss kommen.

WORKSHOP ODER EINZELCOACHING FÜR IHR UNTERNEHMEN?



WORKSHOP

Alle genannten Themen biete ich als Workshops für Ihre Teams an. Dies hat den Vorteil, dass die Teilnehmer auch Feedback von den anderen Teilnehmern erhalten und dadurch die Facetten ihrer Sprecherwirkung noch besser kennenlernen. Die Teilnahme am Workshop ermöglicht bereits erste Schritte in den Transfer, z. B. beim Sprechen vor einer Gruppe und erhöht deshalb die Nachhaltigkeit des Trainings.

Im Anschluss daran könnte auch noch ein individuelles Einzelcoaching sinnvoll sein.

EINZELCOACHING

Einzelcoachings ermöglichen ein individuell angepasstes Training an die Person und ihre Aufgabenstellung.

Der Transfer des Gelernten wird dadurch gewährleistet, dass im Angebot ein oder mehrere Trainings direkt am Arbeitsplatz stattfinden können. Auch gezielte Vorbereitungen auf wichtige Präsentationen können Inhalt eines Einzelcoachings sein und bei Bedarf angefordert werden.

SIE WOLLEN, DASS IHRE GUTE IDEE GEHÖRT WIRD?

MIT FOLGENDEN ANGEBOTEN UNTERSTÜTZE ICH SIE DABEI:

STIMM- UND SPRECHTRAINING

- Training von Atem-, Sprech- und Stimmtechniken
- Verbesserung der Sprecherwirkung
- Präsentations- und Moderationstraining
- Telefontraining

FÜHRUNGSKRÄFTETRAINING

- Grundlagen der Mitarbeiterführung
- Führungsrolle und Führungsstile
- Führungsinstrumente
- Führungskommunikation

TEAMENTWICKLUNG

- Analyse des Istzustands
- Maßnahmen zur Teamentwicklung
- Teamkommunikation

Michaela Beyer

Kolloweg 2
89231 Neu-Ulm

Telefon: 0731 1769880

Telefax: 0731 1769881

kontakt@michaela-beyer.de

www.michaela-beyer.de

