

# Never again!



## Part 1 - Bullshit

### **Business-Comic:**

Argumentation geht  
besser.







SEHEN SIE MAL: EFQM  
AWARD, CROSS CULTURE  
POTENZIAL, DIVERSITY  
CONFORM, ALLES DA-  
UND AUCH ALS GIVE-  
AWAY, KOSTEN-NUTZEN-  
FAKTOR OPTIMAL.

KÖNNEN SIE  
VERGESSEN, IST  
NICHT  
VERMITTELBAR. KEIN  
MEHRWERT.

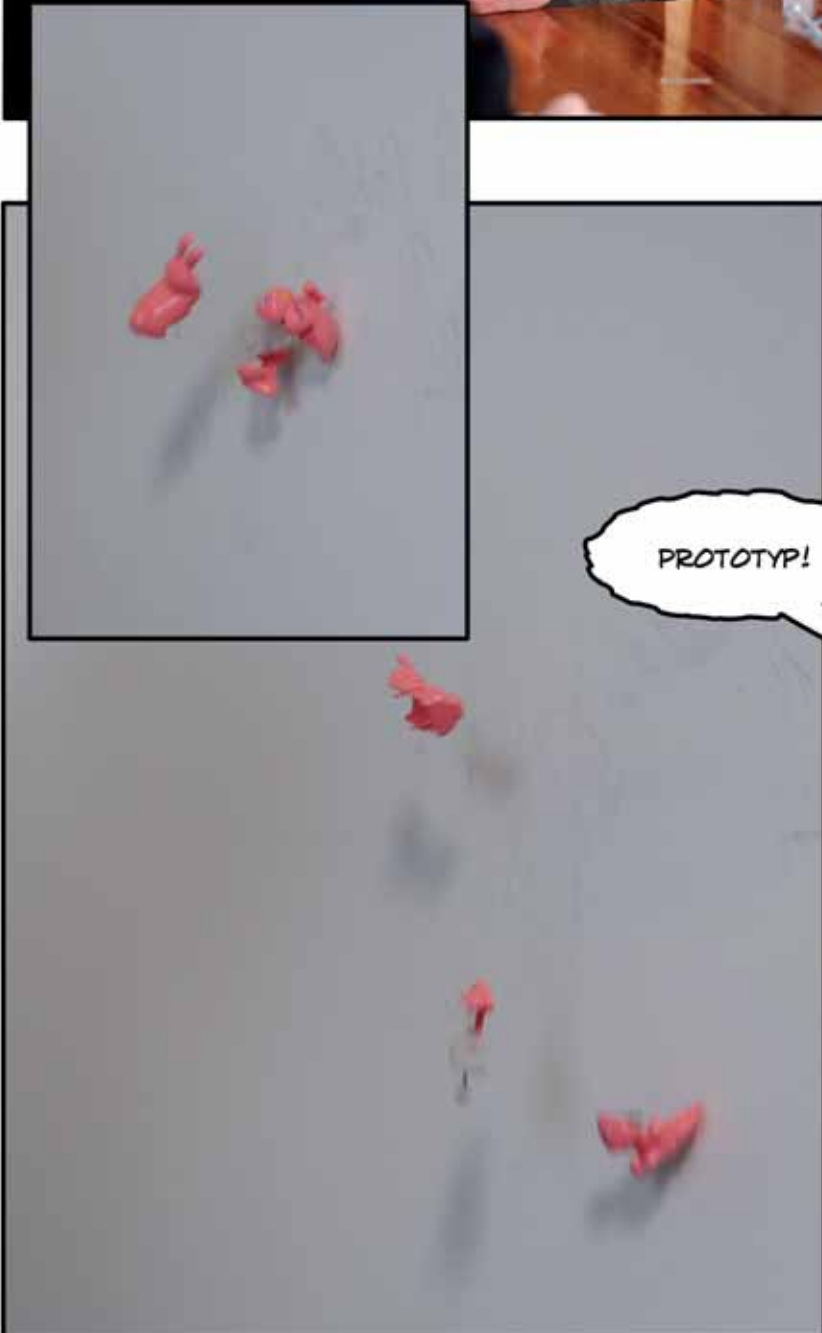
HIER, MOTION. UND DAS SIND DIE  
ZIELVORGABEN: MOTION - EMOTION.  
EFFIZIENZ. ZACK! DAZU  
ROHSTOFFNEUTRAL, WERTBESTÄNDIG  
UND NACHHALTIG!



SIE HABEN AUF DEM  
GEBIET DOCH  
ÜBERHAUPT KEINE  
ERFAHRUNG, KANN DOCH  
GAR NICHT  
FUNKTIONIEREN.







PROTOTYP!



SIND AUCH SIE ALLERGISCH  
GEGEN...



BULLSHIT

... UND ...



KILLERPHRASEN

... DANN KOMMEN SIE ZU RHETORIK. WIR  
ERARBEITEN MIT IHNEN ECHTE  
ARGUMENTE!

# Raus mit der Sprache: Peter Flume zeigt Ihnen den Weg zur optimalen Lösung.

## Individuelle Inhouse-Seminare – immer perfekt auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt.

Seit 1989 bietet Peter Flume erfolgreiche Trainings an – wobei der Fokus immer darauf liegt, dass alle Teilnehmer den maximalen Nutzen daraus ziehen können – zum Beispiel, indem Trainings mit weiteren Personalentwicklungsmaßnahmen verbunden werden..

### Die Inhouse-Seminare auf einen Blick:

#### Rede & Präsentation

Mit 80% Praxisanteil in diesen Seminaren wird hier die Kunst der freien Rede geübt, wobei besonders das überzeugende Sprechen und Präsentieren im Fokus liegen. Die Rede & Präsentations-Seminare bieten eine optimale Basis für aufbauende Präsentations-Trainings.

#### Trainings für Techniker & Ingenieure

Bei den meisten Technikern und Ingenieuren fehlt es an rhetorischen Fertigkeiten, die sie eigentlich während der Ausbildung vermittelt bekommen sollten. Dennoch steht jeder irgendwann vor der Hürde, seine Ideen überzeugend präsentieren oder verkaufen zu müssen. Diese Trainings sind optimal auf Techniker zugeschnitten und haben erfolgreiche Auftritte – auch vor Nichttechnikern – zur Folge.

#### Argumentation & Führung

Der Alltag von Führungskräften wird vom ständigen Dialog geprägt – seien es Verhandlungen, Mitarbeitergespräche oder die Auseinandersetzung mit dem Betriebsrat. Um in den jeweiligen Situationen entsprechend reagieren zu können, bestehen diese Trainings u.a. aus Real-Time-Simulationen, in denen Teilnehmer mit Schauspielern Geschäftssituationen üben.

#### Vertrieb

Viele Fähigkeiten zeichnen einen guten Verkäufer aus. Dazu gehört auch, den Kunden als Individuum zu erkennen und daraufhin ein individuelles Verkaufs- und Beratungsgespräch zu führen. In diesen Trainings wird gemeinsam mit professionellen Rollenspielern möglichst direkt an der Alltagssituation des Verkäufers gearbeitet und ihm Handwerkszeug mitgegeben, über welches er bisher nicht verfügt.

**Tipp:** Für sehr seminarerfahrene Verkäufer bietet sich daher diese Methode des Seminartheaters ganz besonders an.

#### Medientraining

Wie wird eine Botschaft eindeutig vermittelt? Wie überzeugt man durch sicheres Auftreten? – Diese Fragen kennt jeder, der sich gegenüber der Presse und den Medien behaupten muss und dabei meist noch unter erhöhtem Druck steht. Für den richtigen Umgang mit solchen Situationen und einen besonders medienwirksamen Auftritt gibt es jetzt dieses praxisnahe Training.







## Offene Seminare und Coachings – auf jede Frage die richtige Antwort.

Offene Seminare und Coachings sind die optimale Ergänzung der Inhouse-Seminare. Beim Coaching wird ebenfalls individuell auf die Bedürfnisse der Teilnehmer eingegangen. Die offenen Seminare hingegen werden von mir in Zusammenarbeit mit der Haufe Akademie und der Management School St. Gallen durchgeführt und sind optimal, um Teilnehmer, die an einem speziellen Inhouse-Training nicht teilnehmen konnten, nachzuschulen.

### Das Angebot der offenen Seminare

#### Rhetorik Grundlagen

Dieses Training bietet sowohl Neueinsteigern als auch denjenigen, die ihren Reden mehr Struktur und Überzeugungskraft geben möchten, einen großen Mehrwert: In nur drei Tagen werden grundlegende Fertigkeiten für den freien Vortrag erarbeitet.

#### Rhetorik Workshop

Hier werden rhetorische Fähigkeiten an aktuellen Vortragsthemen weiter ausgebaut. Dabei eignet sich das zweitägige Training besonders für Teilnehmer, die bereits vorher an einem Grundlagenkurs oder einem Inhouse-Seminar teilgenommen haben.

#### Rhetorik und Leadership

Bei diesem Seminar liegt der Fokus auf verschiedenen Redeformen, wobei der sichere Umgang mit dem Publikum sowie das glaubwürdige Präsentieren von Themen besonders geübt wird. Dabei ist das dreitägige Seminar speziell auf Führungskräfte zugeschnitten.

#### St. Galler Verhandlungsmethodik

Wie Führungskräfte und Mitarbeiter Verhandlungen mit bewusster Vorbereitung, Argumentation und Dialogführung gestalten können ist Gegenstand dieses Trainings.

### Zielorientiert und überzeugend: Coaching mit Peter Flume.

Beim Coaching mit Peter Flume wird der Kunde auf dem Weg zur Erreichung eines wichtigen Ziels begleitet. Dabei beschränkt sich das Coaching auf fünf bis zehn Einheiten zu jeweils zwei Stunden. In diesem Zeitraum wird gemeinsam für das definierte Ziel trainiert – zum Beispiel die Argumentation einer Verhandlung und im Anschluss eine flexible Verhandlungsstrategie. Auf Basis der dann real durchlebten Situation (z.B. hier die Verhandlung) wird eine Empfehlung für die weitere Entwicklung ausgesprochen.

Der Fokus des gesamten Coachings liegt stets auf dem praktischen Teil – theoretische Grundlagen werden nur dann angebracht, wenn sie wirklich notwendig sind. Während der Coachingphase findet eine regelmäßiger Austausch mit Peter Flume statt.



## **Spruch- und druckreif: Referenzen und Veröffentlichungen.**

### **Referenzen (Auszug)**

Agrana Fruit Austria GmbH  
Bosch Rexroth AG  
Dachser GmbH & Co. KG  
Deutsche Börse AG  
EON Thüringer Energie  
Fujitsu Microelectronics Europe GmbH  
Helvetia Versicherungen AG  
Kliniken Heidenheim  
La Biosthetique  
Publicis Health GmbH  
Thomas Cook AG  
Union Investment Privatfonds GmbH  
Westfalen AG

### **Veröffentlichungen**

#### **Rhetorik und Kommunikation**

- Mitreißend präsentieren mit PowerPoint, Publicis Verlag, 2008
- Die häufigsten Gesprächsfallen - live, Rudolf Haufe Verlag, 2006 (Buch mit Hör-CD)
- Rhetorik live, Rudolf Haufe Verlag, Planegg, Oktober 2005 (Buch mit Hör-CD)
- Karrierefaktor Rhetorik, Rudolf Haufe Verlag, Planegg, November 2004
- Reden Trainer, Rudolf Haufe Verlag, Planegg, November 2003

#### **Unternehmenstheater**

- Unternehmenstheater in der Praxis, Veränderungsprozesse mit Theater gestalten Gabler, Wiesbaden, Januar 2001
- TeamPerformanceTraining, Grundlagen der Weiterbildung, Luchterhand, Juli 1999

## **Sie haben noch Fragen? Ich stehe Ihnen jederzeit Rede und Antwort.**

Für weitere Informationen oder Ihr individuelles Angebot schreiben Sie mir eine E-Mail oder rufen Sie mich einfach an – ich berate Sie auch gerne in einem persönlichen Gespräch.

### **RhetoFlu Peter Flume**

Neckartailfinger Straße 1  
72622 Nürtingen

**fon:** +49 (0)7022-5029521  
**fax:** +49 (0)7022-250787  
**mobil:** +49 (0)172-8726958  
**e-mail:** info@rhetoflu.com