

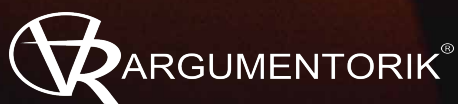


IMPULSVORTRAG

mit Keynote Speaker Wladislaw Jachtchenko

**WEISSE RHETORIK
BESSER ZUHÖREN, BESSER FRAGEN,
BESSER ARGUMENTIEREN**

Wie Ihre Mitarbeiter mit transparenter und ehrlicher Rhetorik
die Kunden nachhaltig überzeugen können



Eine unverbindliche Anfrage direkt unter
+49 89 9573 1151

INHALT DES IMPULSVORTRAGS

WEISSE RHETORIK: ÜBERZEUGEN OHNE MANIPULATION!

Aus unzähligen Vorträgen und Seminaren weiß Herr Jachtchenko, dass sich viele Menschen nach alltagstauglichen Werkzeugen sehnen, die es ihnen erlauben, besser zu argumentieren, besser zuzuhören und bessere Fragen zu stellen. Im Vortrag „Weiße Rhetorik“ geht es deshalb nicht um wohlklingende oder manipulative Rhetorik, sondern um eine faire und argumentative Rhetorik, die weit jenseits von abgedroschenen Tipps zu Körpersprache, Stimme, Charisma und gelungener Selbstdarstellung Ihren Mitarbeitern helfen wird, Menschen nachhaltig von ihren Ideen zu überzeugen.

„WEISSE RHETORIK VERSUS SCHWARZE RHETORIK“ (KOMBI-VORTRAG)

Herr Jachtchenko unterscheidet zwei Wege, wie Menschen beeinflusst werden können. Der offene und ehrliche Weg, bei dem wir den anderen verstehen wollen, rationale Argumente formulieren und in einem fairen Diskurs gemeinsam nach der besten Lösung suchen, nennt Herr Jachtchenko „Weiße Rhetorik“.

Jedoch hat die Rhetorik auch ihre manipulative Seite: Wenn Menschen ihre Interessen um jeden Preis durchsetzen wollen und deswegen zu Scheinargumenten, Sprachtricks und psychologischen Kniffen greifen, dann gehen sie – manchmal bewusst, häufig auch unbewusst – den Weg der Manipulation, welchen Herr Jachtchenko „Schwarze Rhetorik“ nennt. Ihre Mitarbeiter können in einem Kombi-Vortrag auch beide Rhetoriken und ihre Unterschiede kennen lernen. Schreiben Sie uns dazu im Anfrageformular einfach das Stichwort „Kombi-Vortrag“.


WAS DIE ZUSCHAUER LERNEN WERDEN:

- Warum sich Menschen nur schwer überzeugen lassen
- Die 10 Stufen des Zuhörens
- Die 10 besten Fragetechniken im Überzeugungsprozess
- Die 6 Elemente eines überzeugenden Arguments
- Wie man auch schwierige Kunden überzeugt
- Wie man professionell auf Gegenargumente reagiert
- Interaktion mit dem Publikum: Auf Wunsch mit Fragen- und Antwortenteil (Q&A)



KURZPROFIL VON IHREM VORTRAGSREDNER

WLADISLAW JACHTCHENKO

- Über 13 Jahre Bühnen-Erfahrung in Deutschland, England, USA, Russland, Frankreich, Philippinen, Botswana u.v.m.
- einer der erfolgreichsten Speaker in Deutschland und Europa, bekannt auch aus dem TV (Pro7 und Sat1)
- Speaker bei **TEDx** &  GEDANKENranken
- Volljurist, Politologe (M.A. Columbia University New York), ehemaliger Stipendiat der Studienstiftung
- Buchautor (u.a. „Plötzlich Führungskraft“ bei Bookboon, „Dunkle Rhetorik“ und „Weiße Rhetorik“ bei Goldmann) und Entwickler des Argumentorik-Konzepts
- Exzellentes Feedback von Zuhörern, Top-Bewertungen bei ProvenExpert („sehr gut“) und Xing Coaches („sehr gut“) und 94% Weiterempfehlungsrate
- [mehr Infos zu Wladislaw Jachtchenko](#)

PREISE FÜR IMPULSVORTRÄGE

UNVERBINDLICHE ANFRAGE

SENDEN SIE EINE UNVER-
BINDLICHE ANFRAGE ÜBER
DAS [Anfrageformular](#) ODER
INFORMIEREN SIE SICH
DIREKT UNTER DER
+49 89 9573 1151 ODER
PER EMAIL:
info@argumentorik.com

Preise für Impulsvorträge von Keynote Speaker Wladislaw Jachtchenko

Im Gegensatz zu Seminaren und Coachings ist der Preis für einen Vortrag von vielen Faktoren abhängig:

- ob Sie einen Standard-Vortrag buchen oder eine genaue Anpassung der Vortragsinhalte ans Zielpublikum wünschen;
- ob das Zielpublikum sich aus Top-Managern, Führungskräften, Mitarbeitern oder Auszubildenden zusammensetzt;
- von der Anzahl der Zuhörer (bis 100, bis 500 oder über 500 Personen);
- ob nachhaltiger Wissenstransfer für die Zuhörer in Form von Online-Kursen, Büchern und/oder Einzelcoachings mitgebucht wird;
- ob Sie eine Kombination aus mehreren Themen oder ein eigenes, neues Thema wünschen;
- ob Sie ein Wirtschaftsunternehmen, eine Körperschaft des öffentlichen Rechts oder eine NGO sind.