



RHETORIK

ARGUMENTATION

TRAINING

ANDERS GESAGT:

PETER FLUME RHETORIK- &
PRÄSENTATIONSSEMINARE.



Sehr geehrte Damen und Herren,

produktive, praxisnahe und transfersichere Trainings stehen seit 20 Jahren im Mittelpunkt meiner Tätigkeit. Deshalb interessiere ich mich sehr für Ihr Geschäft, für die Dinge, die Sie bewegen und die Ihnen dabei helfen, in Ihren Märkten erfolgreich zu sein. Daher können Sie sich bei mir darauf verlassen, dass ich Ihnen ein Angebot erst dann unterbreite, wenn ein ausführliches Briefing stattgefunden hat und ich Ihr Anliegen erfasst habe.

20 Jahre bedeuten aber auch, dass ich viele Erfahrungen aus unterschiedlichen Branchen mitbringe, zahlreiche Märkte mehr als nur oberflächlich kenne und daher auch vom fachlichen in der Lage bin, ein Trainingskonzept zu entwickeln, welches sich angenehm von Standardtrainings anderer Anbieter abhebt.

Und schließlich bedeuten 20 Jahre Trainertätigkeit für mich, das Training immer wieder neu zu erfinden. Aus diesem Grund entwickeln sich meine Trainings weiter und werden von mir ständig durch neue methodische Ansätze ergänzt. So arbeite ich bspw. bereits seit Jahren mit der Methode des Unternehmenstheaters und wurde von der Fachpresse im Vergleich verschiedener Trainer als „der Kreative“ bezeichnet.

Insgesamt aber gilt: Je konkreter Sie Ihre Ziele für den Alltag definiert haben, desto größer sind die Erfolge, die Sie mit meinen Trainings erzielen – denn jedes Konzept wird eigens für Ihre Bedürfnisse konzipiert.

Und selbstverständlich berate ich Sie auch gerne, wenn Sie meine Trainings mit anderen Personalentwicklungsmaßnahmen verzahnen möchten – denn nur so können Sie und Ihre Mitarbeiter den größtmöglichen Nutzen aus unserer Zusammenarbeit ziehen.

Auf den folgenden Seiten finden Sie ersten einen Überblick über mein Leistungsspektrum. Damit ich im Anschluss Ihre konkreten Fragestellungen beantworten kann, bitte ich darum, dass Sie mich kurz anrufen oder mir eine mail senden.

Mit freundlichen Grüßen



Peter Flume



Wer etwas zu sagen hat,
sollte sich ausdrücken können.

”

“



Oder jemanden haben, der weiß, wie: Rhetorikschulungen von Peter Flume – seit mittlerweile 20 Jahren ein Begriff für Fachwissen, Erfahrung und Erfolg.

Bei diesen Schulungen liegt der Schwerpunkt auf individuellen Trainings rund um die Themen Rhetorik und Dialektik, die Peter Flume speziell auf den jeweiligen Kunden und seine Bedürfnisse ausrichtet. Mit wachsender Erfahrung hat sich seine Arbeit im Laufe der Zeit auf zwei Bereiche konzentriert: Inhouse-Seminare und zielgerichtete Coachings.

Der Kern des Erfolgs dieser Konzepte liegt darin, gemeinsam mit dem Kunden gesetzte Trainingsziele zu erreichen, sowie Trainingsinhalte in den Alltag zu integrieren. Darum ist es relevant, Trainings individuell zu gestalten und dringend einen unmittelbaren Bezug zum Arbeitsplatz herzustellen.

Peter Flume studierte Allgemeine Rhetorik an der Universität Tübingen und entschied sich 1989 für den Schritt in die Selbstständigkeit. Seitdem steht er als Trainer und Berater für den Mittelstand sowie zahlreiche Großunternehmen zur Verfügung, arbeitet seit 1999 als selbständiger Trainer für die renommierte Freiburger Haufe-Akademie und seit 2007 für die Management School St. Gallen.

Seit 1997 hat sich Peter Flumes Beratertätigkeit zum Thema Change-Prozesse erweitert, wovon auch sein Methoden- und Trainingspektrum stark profitieren konnte: Er begann, das Thema Unternehmenstheater als kreative Methode in den Bereichen Verhaltenstraining und Change einzusetzen. Dafür wurde Peter Flume 2002 als Gesellschafter von VitaminT mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis (BDVT) und mit Gold in der Kategorie Vertrieb ausgezeichnet. Zudem erhielt er einen Lehrauftrag der Universität Hildesheim im Rahmen des Studiengangs Organization Studies im Fach Kreative Techniken und Inszenierungen.

Profitieren Sie jetzt selbst von vielfältigen, individuellen Seminar- und Beratungskonzepten, denen nicht nur Praxisnähe und -tauglichkeit nachgewiesen wurden, sondern die zudem auf langjähriger Erfahrung und breiter Branchenkenntnis basieren.

Auf Wunsch werden alle Trainings auch gerne in englischer Sprache gestaltet.

Rhetorik	Rede	Präsentationen
Seminare	Trainings	
Coachings	Unternehmenstheater	

Die Kunst der erfolgreichen Rhetorik – ein Konzept, individuell für Sie entwickelt.

Ihr individuelles Angebot – von Peter Flume persönlich erstellt.

Angebote von Peter Flume beinhalten grundsätzlich die folgenden Positionen:

Ausgangssituation und Zielsetzung des Kunden, damit der Zusammenhang zwischen der anschließend skizzierten Trainingsmaßnahme und der realen Situation des Kunden deutlich wird.

Konzeptskizze mit Trainingsinhalten, Gruppenszusammensetzungen, Trainingsdauer und Methoden.

Ergänzende Empfehlungen zur Einbindung des Trainings in eine ganzheitliche Personalentwicklungsmaßnahme.

Investitionen des Kunden in die Umsetzung mit Angabe von Tagessätzen, Reise- und Vorbereitungskosten sowie Zahlungskonditionen.

Seminarunterlagen werden je nach Training entweder individuell für den Kunden erstellt, oder es handelt sich um eine Kombination aus individuellen Unterlagen und zum Thema passenden Büchern. So erhalten Teilnehmer eines Rhetorik-Grundlagentrainings in der Regel mein Buch Karrierefaktor Rhetorik als unterstützendes Begleitmaterial zum Seminar.

Bei einem Gesprächstraining wiederum steht ein ausführlich kommentiertes Foto-protokoll, welches sich direkt auf die im jeweiligen Seminar angesprochenen Inhalte bezieht an erster Stelle und wird dann eventuell noch um das Buch „Die häufigsten Gesprächsfallen live“ ergänzt, so dass die Teilnehmer etwas zum Nachlesen und dank der beigefügten CD-RROM sogar zum Nachhören erhalten.

Aktuelle Termine Offene Seminare 3. und 4. Quartal 2010

Datum	Ort	Thema
16.-18. Juli 2010	Bad Saarow	Rhetorik Grundlagen
13.-15. September 2010	Stuttgart	Rhetorik Grundlagen
6.-8. Oktober 2010	St. Gallen	Verhandlungsmethodik
09.-11. November 2010	Luzern	Rhetorik & Leadership
06.-10. Dezember 2010	Heidelberg	Rhetorikwoche



Der Rede wert: Change-Prozesse kreativ umgesetzt.



Case Study: Das Unternehmenstheater – spielerisch zu neuen Ansätzen.

Ausgangslage

In einem Unternehmen steht die Integration eines neuen Geschäftsfelds an, was bei den Mitarbeitern nicht gerade Vorfreude und Begeisterung auslöst, sondern Unsicherheit oder sogar Angst. Offene Fragen stehen im Raum und werden ständig diskutiert:

Wer wird künftig welche Funktionen haben? Werden die neuen Systeme schlechter oder besser sein als die bestehenden? Kann die Arbeit überhaupt bewältigt werden? Wie verlässlich sind die Aussagen der Führungskräfte?

Erfolgreich vom Ist zum Soll

Veränderungsprozesse dieser Art sollte man laut Peter Flume nicht der Gerüchteküche überlassen, sondern ganz bewusst steuern zum Beispiel mit Hilfe von Changetheater, das Peter Flume im Rahmen seiner Tätigkeit als Gesellschafter von Vitamin T mitentwickelt hat.

Im Vorfeld wird dabei durch intensive Gespräche mit Mitarbeitern des Unternehmens festgestellt, welche Probleme bestehen, um diese dann auf die Bühne zu bringen.

Das Theater zeigt die aktuelle Ist-Situation des Unternehmens mit Hilfe von Schauspielern auf, während die Beschäftigten des Unternehmens oder Führungskräfte selbst im

Publikum sitzen und spontan entscheiden, in welche Richtung einzelne Szenen weiterentwickelt werden.

Im Anschluss beginnen Workshops, in welchen die Teilnehmer die dargestellten Probleme gemeinsam aufarbeiten und Lösungsvorschläge zur Erreichung der Soll-Situation entwickeln.

Danach werden die Vorschläge durch die Schauspieler in einer Art Labor auf die Bühne gebracht und einem ersten Praxistest unterzogen. Die Mitarbeiter greifen hier nochmals mit Veränderungsvorschlägen ein.

Abgeschlossen wird die Intervention durch Maßnahmenpläne zur konkreten Umsetzung im Alltag der Mitarbeiter und Führungskräfte.

Den Transfer begleiten

Und um den Transfer in den Alltag zu sichern bietet Peter Flume zusammen mit seinem Team noch weitere Maßnahmen an, die unterstützend wirken. Dabei reichen die Maßnahmen von Moderationen über konkrete Trainingseinheiten bis hin zu kreativen Kommunikationsmaßnahmen wie Hörspielen, Business-Videos und Live-Besuchen der Schauspieler als Reminder.

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 und Produkte 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 Schauspielern 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 besonders die Methode des Seminartheaters 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 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 2009

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 ein 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

- Vorträge und Präsentationen, Rudolf Haufe Verlag, Planegg, September 2009
- 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