

2 DAGAR

MODERN RETORIK

– övertyga med god argumentation

- sälj in ditt budskap med effektfull retorik
- använd förnuft och känsla
- så hittar du rätt argument och språk

Med god retorik kan du övertyga den mest motsträvige. Du kan entusiasmera och få människor med dig. Det handlar om att tänka igenom vad du vill åstadkomma, hitta argumenten som får din lyssnare att reagera och sätta rätt ord på dem. Redan de gamla grekerna var skickliga retoriker. Mycket har naturligtvis förändrats men de flesta av de retoriska greppen och tankesätten fungerar än idag. Om än i ny tappning.

På den här kursen i modern retorik lär du dig att sälja in ditt budskap, eller din produkt, med god argumentation. Du lär dig att anpassa budskap och formuleringar efter din målgrupp och att få lyssnaren att agera och reagera som du önskar. Kursen varvar teori med många kreativa övningar.

Kursledare är Kjell Dahlin, en av Sveriges mest efterfrågade föreläsare i retorik. Kjell fokuserar på retorikens praktiska användbarhet i det dagliga arbetet och på din egen kreativitet.

Utbildningen vänder sig till dig som behöver övertyga och sälja in budskap, idéer och produkter på ett effektivt sätt.

Nästa kursstart är den 17 september 2012 i Stockholm. Du kan boka dig på vår hemsida www.foretagsuniversitetet.se eller ringa 08-600 62 00.

Boka direkt:

foretagsuniversitetet.se/1849

För personlig rådgivning ring:
08-600 62 00 eller mejla
kurs@foretagsuniversitetet.se.

Dag 1

→ Vad är retorik?

- retorikens grunder
- retoriska begrepp
- retoriska verktyg
- hur påverkas människor på ett psykologiskt plan?
- "partesmodellen" – en sexstegsmodell
- skillnaden mellan retorik och kommunikation
- etos, logos och patos

→ Retorik på 2010-talet

- retoriska tankesätt
- behöver ett modernt företag en modern retorik?

→ Från ord till handling

- handlingen minst lika retoriskt övertygande som ordet och skriften
- vad innebär det att gå från ord till handling?

→ Övertyga – inte övertala

- skillnaden mellan att övertyga förnuftsmässigt och känslomässigt
- hitta nyttoargumenten

→ Välj rätt språk för rätt målgrupp

- anpassa efter målgrupp
- välja språk
- välja kommunikationskanal
- hjälpmedel

Dag 2

→ Trovärdighet – vad är det egentligen?

- att skapa tillit är a och o

→ Retoriken och varumärket

- ett varumärke blir aldrig starkare än dess medarbetares handlingar och beteende

→ Få dina lyssnare att reagera och agera

- bekräfta mottagaren genom goda argument
- skapa aktion och reaktion

→ Hitta goda argument

- att finna det bästa argumentet för en specifik mottagare
- argumentationsövning

→ Formulera ditt budskap – tänk på din lyssnare

- vad som är viktigt bestämmer inte sändaren, utan mottagaren!

→ Våga tänka kreativt!

- kreativitetsövningar – du är visst kreativ!

→ Effektiv retorik går in hos mottagaren!

- effektiv retorik går inte bara ut, den går in
- så får du ditt budskap att nå fram och gå in

Modern retorik, 2 dagar

| Datum | Ort | Kursavgift |
|----------------------|-----------|------------|
| 17-18 september 2012 | Stockholm | 12 800 |
| 6-7 november 2012 | Stockholm | 12 800 |

Stockholm, Globen City, Arenavägen 61. Hotellrum på Quality Hotel Globe kan bokas till reducerat pris. Telefon 08-686 63 00. www.globehotel.se

Tider, 10.00-17.00 första dagen och 09.00-16.00 andra dagen.

I kursavgiften ingår kursdokumentation, luncher samt för- och eftermiddagskaffe. Moms tillkommer.

Deltagare

Chefer, projektledare, säljare, marknadsförare, informatörer, interna konsulter och andra som behöver övertyga och sälja in ett budskap eller en produkt.

Mål

Målet är att ge kunskaper som behövs för att kunna

- sälja in ett budskap, en idé eller en produkt med rätt argumentation
- få lyssnaren/mottagaren att reagera och agera
- formulera sitt budskap klart, tydligt och säljande
- skapa förtroende och tillit för sin person och sitt budskap.

Metod

Teori varvas med många praktiska kreativa övningar. Tid ges för diskussion och reflektion.

Kursledare

Kjell Dahlin

Bokning och rådgivning

För bokning ring 08-600 62 00 eller skicka e-post till bokning@foretagsuniversitetet.se.

För information och kursrådgivning ring 08-600 62 00 eller skicka e-post till kurs@foretagsuniversitetet.se.

