

Seminarübersicht

Schlagfertigkeit & Durchsetzungsvermögen im beruflichen Umfeld

„Speak to Lead“ – Souverän sprechen, klar wirken, echt überzeugen

Kein Platz für leise Zweifel“ – Souverän wirken, klar kommunizieren, wirksam durchsetzen

Hillary vs. Donald – High Talk vs. Basic Talk

„Keine Angst vor Vielrednern!“ – Wenn alle reden – und Sie den Überblick behalten

Executive Voice & Presence für Tech Leaders

Körpersprache entscheidet – Präsenz, Wirkung und nonverbale Führung

Position vor Argument – Über Status als ordnendes Prinzip beruflicher Interaktion

Sichtbar oder Bedeutungslos – Wer nicht wirkt, verliert

"Basic Talk, High Talk oder Move Talk“ – Strategische Gesprächsführung

Wenn du schon reden musst – dann bitte so, dass alle zuhören

Profil

Informationen & Buchungsanfragen/ Kontakt

Andrea Stasche

Schlagfertigkeit & Durchsetzungsvermögen im beruflichen Umfeld

Wenn der Moment schneller ist als der Gedanke.

Manche Situationen lassen keine Bedenkzeit. Ein Kommentar im Meeting. Ein Seitenhieb. Eine Grenzüberschreitung im Nebensatz. Und während man innerlich noch sortiert, ist das Gespräch längst weitergezogen. Dieses Seminar setzt genau dort an, **im Moment selbst**.

Worum es wirklich geht

Spontane Wirkung entsteht nicht durch vorbereitete Sätze. Sie entsteht durch **Position, Haltung und Form**. Wer in angespannten Situationen souverän wirkt,

- reagiert nicht schneller, sondern **passender**
- spricht nicht mehr, sondern **präziser**
- verteidigt sich nicht, sondern **setzt einen Rahmen**

Das lässt sich beobachten. Und es lässt sich trainieren.

Typische Situationen, die hier bearbeitet werden

- Ein Einwand trifft unerwartet – und bleibt stehen
- Ironie oder Provokation unterläuft die eigene Aussage
- Gespräche kippen, ohne dass klar wird warum
- Grenzen werden verschoben, ohne offen angesprochen zu werden
- Spontane Antworten wirken schärfer oder schwächer als beabsichtigt

Diese Momente entscheiden über Wirkung – nicht die perfekte Formulierung im Nachhinein.

Was die Teilnehmenden hier entwickeln

- die Fähigkeit, **unter Druck klar zu bleiben**
- mehr Sicherheit im Umgang mit überraschenden Kommentaren
- prägnante Antworten ohne Rechtfertigung
- stärkere Präsenz in kurzen, zugespitzten Situationen
- einen bewussteren Umgang mit Spannung und Pausen

Nicht durch Auswendiglernen, sondern durch **Verstehen der Dynamik**.

Wie gearbeitet wird

- Analyse realer Gesprächssituationen
- kurze, präzise Interventionen statt langer Rollenspiele
- Fokus auf Sprache, Timing und Wirkung
- unmittelbares Feedback auf Form und Position
- bewusster Umgang mit Angriff, Humor und Klarheit

Der Schwerpunkt liegt nicht auf Schlagfertigkeit als Technik, sondern auf **Wirksamkeit im richtigen Moment**.

Ergebnis

Teilnehmende verlassen das Seminar mit:

- größerer Sicherheit in spontanen Situationen
- klarerer Wirkung bei kurzen Beiträgen
- weniger innerem Nachlaufen nach Gesprächen
- mehr Ruhe, auch wenn es eng wird
- einem verlässlicheren Zugriff auf die eigene Sprache

Dieses Seminar verspricht keine perfekten Antworten. Es schärft die Fähigkeit, im richtigen Moment richtig zu stehen. Und genau dort entsteht Wirkung.

[zurück zur Startseite](#)

„Speak to Lead“ – Souverän sprechen, klar wirken, echt überzeugen

Beschreibung

Ihre Stimme ist Ihr stärkstes Werkzeug – und doch oft unterschätzt.
Sie entscheidet darüber, ob Sie Gehör finden, Vertrauen wecken und Kompetenz ausstrahlen.

Ob in Präsentationen, Gesprächen mit Mitarbeitenden, Bürgerinnen und Bürgern oder in Verhandlungen: Die Stimme prägt den Eindruck, den Sie hinterlassen.

Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Stimme gezielt einsetzen, um souverän, klar und wirkungsvoll zu kommunizieren.

Sie erfahren, wie Sie auch in Stresssituationen bei Stimme bleiben, wie Ihr Klang Resonanz erzeugt – und wie Sie mit Ihrer Sprechweise Aufmerksamkeit binden, ohne laut zu werden.

Mit Übungen aus Stimmtraining, Rhetorik und Schauspiel entwickeln Sie Ihr persönliches Stimmprofil: stimmig, präsent und belastbar. Denn wer seine Stimme kennt und führt, kann Menschen bewegen – im besten Sinne des Wortes.

Das erwartet Sie

- Ihre Stimme als Werkzeug: kraftvoll, klangvoll, klar
- Resonanz und Verständlichkeit – wie Sie gehört und verstanden werden
- Sprechtempo, Artikulation und Betonung gezielt einsetzen
- Durchsetzungskraft durch stimmliche Präsenz
- Sicher und gelassen sprechen – auch in stressigen Situationen
- Profi-Warming-up: Ihre persönliche Stimmroutine für jeden Tag
- Körpersprache und Stimme im Einklang
- Strategien, um langfristig stimmssicher, überzeugend und souverän aufzutreten

Sie trainieren praxisnah an realen Beispielen aus Ihrem Berufsalltag – mit unmittelbarem Feedback, Humor und Leichtigkeit. So entsteht Sicherheit, die man hört – und spürt.

Zielgruppe:

Führungskräfte sowie interessierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die ihre persönliche Wirkung, Kommunikationsstärke und Durchsetzungsfähigkeit verbessern möchten.

[zurück zur Startseite](#)

Kein Platz für leise Zweifel“ – Souverän wirken, klar kommunizieren, wirksam durchsetzen

Beschreibung

Manchmal entscheidet nicht das Argument – sondern die Art, wie wir es vortragen.

Ob in Besprechungen, Gesprächen mit Bürgerinnen und Bürgern oder in Verhandlungen: Wer überzeugend wirken will, braucht mehr als nur Fachkompetenz. Es geht um Präsenz, Stimme, Haltung und Durchsetzungskraft.

Dieses Training zeigt Ihnen, wie Sie ruhig, klar und wirkungsvoll auftreten – auch dann, wenn der Druck steigt oder Ihnen jemand verbal die Show stehlen will.

Sie lernen, wie Sie Ihre Stimme bewusst einsetzen, Ihre Körpersprache stärken und in schwierigen Situationen gelassen, aber bestimmt reagieren.

Mit praktischen Übungen aus Ihrem Berufsalltag, wertvollem Feedback und bewährten Methoden aus Rhetorik, Schauspiel und Kommunikation entwickeln Sie Ihr ganz persönliches Auftreten – authentisch, souverän und mit innerer Klarheit.

Das erwartet Sie:

- Sicher wirken: Körpersprache, Stimme und Präsenz gezielt einsetzen
- Frei reden und präsentieren – mit Freude statt Stress
- Spannung erzeugen und Überzeugungskraft steigern
- Auf den Punkt kommen – klare Botschaften formulieren
- Spontan und respektvoll reagieren, statt sprachlos zu sein
- Nein sagen können – mit Haltung und Selbstvertrauen
- Strategisch argumentieren und Gespräche lenken
- Vielredner charmant ausbremsen
- Eigene Interessen vertreten – ohne laut zu werden
- Gelassen bleiben, auch wenn es ungemütlich wird

Sie arbeiten an eigenen Situationen aus Ihrem Arbeitsalltag: eine Präsentation, ein schwieriges Gespräch, eine Verhandlung oder ein Moment, in dem Sie sich künftig klarer

behaupten wollen. So wird das Training direkt alltagsrelevant – mit Aha-Effekt und nachhaltiger Wirkung.

Zielgruppe

Führungskräfte sowie interessierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die ihre persönliche Wirkung, Kommunikationsstärke und Durchsetzungsfähigkeit verbessern möchten.

[zurück zur Startseite](#)

Hillary vs. Donald – High Talk vs. Basic Talk

Warum die besseren Argumente manchmal verlieren – und was Frauen daraus lernen können

Ein 1-tägiges Kommunikationsseminar für Frauen, die nicht nur recht haben wollen – sondern **Wirkung** erzielen möchten.

Die unbequeme Wahrheit

Hillary Clinton hatte die besseren Argumente. Die besseren Fakten. Die gründlichere Vorbereitung. Und trotzdem **verlor** sie gegen Donald Trump.

Warum?

Nicht wegen mangelnder Kompetenz. Sondern weil auf unterschiedlichen **Ebenen** von **Kommunikation** und **Macht** gesprochen wurde.

Während Hillary im **High Talk** argumentierte, antwortete Trump im **Basic Talk** – vereinfachend, zuspitzend, dominant.

Er agierte **vertikal** und setzte den Rahmen. Sie blieb **horizontal**, sachlich und erklärend. So verlagerte sich die Wirkung weg vom Inhalt hin zur **Positionierung**.

Die Kernfrage des Tages:

Willst du recht haben – oder **wirksam** sein?

Drei **Kommunikationsformen**, die den Unterschied machen

High Talk

Argumentativ, differenziert, inhaltlich stark.

Typisch für Expertinnen, Akademikerinnen und Führungskräfte.

Stärke: Tiefe und fachliche Präzision.

Risiko: geringe Wirkung in Machtkonflikten.

Basic Talk

Einfach, klar, zuspitzend.

Arbeitet mit Dominanz und klaren Fronten.

Stärke: Durchsetzungskraft.

Risiko: Unterkomplexität und Widerstand.

Move Talk

Die entscheidende dritte Ebene.

Kein Rechtfertigen, kein Angriff.

Positionswechsel, Rahmensetzung, gezielte Machtbewegung.

Vertikal vs. horizontal – der oft übersehene Unterschied

Viele Frauen kommunizieren horizontal: auf **Augenhöhe**, sachlich, lösungsorientiert.

Viele Machtspiele verlaufen jedoch **vertikal**: oben und unten, führen oder reagieren, **Rahmen setzen** oder erklären.

Wer horizontal spricht, während das Gegenüber vertikal agiert, **verliert** häufig an **Wirkung** – unabhängig von der Qualität der Argumente.

Was dich im Seminar erwartet

- **Klarheit** darüber, wann Argumente zählen – und wann nicht
 - **Erkennen** vertikaler Dynamiken in Meetings, Diskussionen und Kundengesprächen
 - **Konkrete** Move-Talk-Strategien für den beruflichen Alltag
 - Arbeit an eigenen **Fallbeispielen** der Teilnehmerinnen
 - Ein **geschützter** Raum für ehrliche Aha-Momente

Für Frauen, die:

- sich fragen, warum ihre Argumente oft **nicht** ankommen
- in Diskussionen an Präsenz **verlieren**
- **Machtspiele** wahrnehmen, aber schwer greifen können
- nicht lauter, sondern **wirksamer** werden möchten
- keine **Lust** mehr haben, sich für ihre Kompetenz zu erklären

Dein Take-away

Du gehst mit:

- einem **neuen** Blick auf Kommunikation
- einem klaren Verständnis von **Machtmechaniken**
- **konkreten** Sätzen, Haltungen und Moves für schwierige Situationen
- der Freiheit, bewusst zu **entscheiden**, wie du sprichst – und warum

Denn die entscheidende Frage lautet nicht:

Was ist richtig? Sondern: Was wirkt – und will ich diese Wirkung **nutzen**?

[zurück zur Startseite](#)

„Keine Angst vor Vielrednern!“ – Wenn alle reden – und Sie den Überblick behalten

Beschreibung:

Besprechung, Bürgerdialog, Workshop – und plötzlich prallen unterschiedliche Meinungen aufeinander. Jetzt ist Moderation gefragt: ruhig, klar, strukturiert – aber auch empathisch, flexibel und menschlich.

In diesem Praxisseminar geht es darum, **Gruppen souverän zu führen, Gespräche zu leiten und Diskussionen zu gestalten**, die wirklich Ergebnisse bringen. Sie lernen, wie Sie Konflikte **moderieren, Vielredner charmant bremsen** und **alle Beteiligten aktiv einbinden**.

Im Mittelpunkt steht das **Tun statt Zuhören**: Sie üben anhand eigener Situationen aus Ihrem Berufsalltag, erhalten Feedback und probieren unterschiedliche Methoden direkt aus. So wird aus Theorie gelebte Praxis – mit Humor, Aha-Effekt und spürbarer Entwicklung.

Dieses Seminar ist ideal, wenn Sie in Zukunft Meetings nicht einfach „durchführen“, sondern **zielgerichtet, lebendig und klar moderieren** wollen – mit Sprache, Stimme und Haltung, die wirken.

Das erwartet Sie

- Gruppen sicher führen – auch bei unterschiedlichen Meinungen
- Konstruktiv moderieren statt endlos diskutieren
- Gespräche lenken, ohne zu dominieren
- Mit Stimme und Körpersprache souverän leiten
- Vielredner stoppen, Leisehörer ermutigen
- Einstieg und Abschluss gezielt gestalten
- Zeit im Griff – Ergebnisse im Blick
- Stressmanagement in kritischen Momenten
- Praktische Übungen mit individuellen Beispielen aus Ihrem Alltag

Zielgruppe

Führungskräfte sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die regelmäßig Besprechungen, Sitzungen oder Workshops leiten und ihre Moderationskompetenz praxisnah vertiefen möchten.

[zurück zur Startseite](#)

Executive Voice & Presence für Tech Leaders

Souverän auftreten. Klar sprechen. Wirkung zeigen – auch unter Druck.

Ein **Performance-** und **Wirkungstraining** für Tech-Expertinnen und Experten sowie Tech-Führungskräfte, deren Erfolg nicht nur vom Know-how, sondern von ihrer **Präsenz** abhängt.

Ausgangslage

In IT-, Software- und SaaS-Unternehmen sind viele Schlüsselpersonen fachlich exzellent. In entscheidenden Situationen – Demos, Pitches, Steering Committees, Executive Briefings – entscheidet jedoch nicht nur die technische Tiefe, sondern:

- **Klarheit** der Kommunikation
- **Souveränität** des Auftretens
- Ruhe und Präsenz unter **Druck**

Typische Herausforderungen

- Komplexe Inhalte werden zu **technisch** oder zu **ausführlich** erklärt
- Stimme wird unter **Stress** leiser, schneller oder angespannter
- **Nervosität** vor Entscheiderinnen oder Kunden ist **spürbar**
- Präsenz und **Standing** reichen nicht aus, um Entscheidungen zu beeinflussen

Ziel des Trainings

Systematische **Stärkung** von **Stimme**, **Präsenz** und **Klarheit** als kommunikative Schlüsselkompetenzen für **wirkungsvolle** Auftritte in Entscheidungs- und Präsentationssituationen.

Inhalte

- Aktivierung der natürlichen **Sprechstimmlage**
- Voice-Priming® – Klar und präsent sprechen – auch unter **Stress**
- **Komplexe** Inhalte verständlich auf den **Punkt** bringen
- Körpersprache und **Standing** in hybriden Meeting
- **Lampenfieber** regulieren und als **Leistungsenergie** nutzen

Zielgruppe

Senior Engineers & Lead Engineers, PreSales & Solution Consultants, Product Leads / Product Owner, Tech Leads auf dem Weg in Führungsrolle

[zurück zur Startseite](#)

Körpersprache entscheidet – Präsenz, Wirkung und nonverbale Führung in beruflichen Schlüsselsituationen

In beruflichen Auftritts- und Führungssituationen entsteht Wirkung, lange bevor Inhalte bewertet werden. Körperspannung, Mimik, Blickkontakt, Gestik und Stand vermitteln Haltung, Sicherheit und Führungsanspruch – oft unbewusst, aber mit unmittelbarer Wirkung. Dieses Seminar richtet den Fokus gezielt auf die **nonverbalen Faktoren**, die über Glaubwürdigkeit, Autorität und Präsenz entscheiden.

Zentrales Anliegen des Seminars

Im Mittelpunkt steht die bewusste Entwicklung einer **stimmigen Körpersprache**, die fachliche Kompetenz unterstützt und Führung sichtbar macht. Dabei wird Körpersprache nicht als Technik verstanden, sondern als Ausdruck innerer Klarheit und Haltung. Ziel ist es, die eigene Wirkung bewusst wahrzunehmen, zu reflektieren und gezielt zu steuern.

Körpersprache im Detail

Mimik

- Wirkung von Gesichtsausdruck und Spannungszuständen
- Zusammenhang zwischen innerer Haltung und mimischer Präsenz
- Klarheit, Offenheit und Konzentration im Gesichtsausdruck

Blickkontakt

- Aufbau von Verbindung und Führungspräsenz
- Dosierung von Blickkontakt in Gesprächs- und Vortragssituationen
- Blickführung bei Gruppen und in Entscheidungsmomenten

Gestik

- Funktionale und unterstützende Gestik
- Vermeidung von unbewussten oder widersprüchlichen Signalen
- Zusammenhang zwischen Gestik, Sprache und innerer Struktur

Haltung und Stand

- Körperspannung als Grundlage von Präsenz
- Standfestigkeit, Balance und Raumnutzung
- Wirkung von Haltung in Führungs- und Präsentationssituationen

Bewegung im Raum

- Bewusster Einsatz von Bewegung
- Übergänge, Positionswechsel, Ruhe
- Führung durch Präsenz statt Aktivität

Atmung und Körperspannung

- Zusammenhang zwischen Atmung, Stimme und Körpersprache
- Umgang mit Nervosität und Anspannung
- Stabilität unter Druck

Arbeitsweise

Das Seminar verbindet:

- gezielte Wahrnehmungsübungen
- praktische Arbeit an konkreten Auftrittssituationen
- differenzierte Rückmeldung zur eigenen Wirkung
- Reflexion und Transfer in den beruflichen Alltag

Der Ansatz ist praxisnah, respektvoll und individuell.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an:

- Fach- und Führungskräfte
- Personen mit Präsentations-, Kommunikations- und Führungsverantwortung
- Menschen, die ihre nonverbale Wirkung bewusst entwickeln möchten

Besonders geeignet für Teilnehmende, die ihre Körpersprache nicht „trainieren“, sondern **verstehen und stimmig einsetzen** wollen.

Ergebnisse

Teilnehmende gewinnen:

- ein geschärftes Bewusstsein für ihre Körpersprache
- mehr Sicherheit in Auftritts- und Führungssituationen
- Klarheit über eigene Wirkungsmuster
- die Fähigkeit, Körpersprache gezielt und authentisch einzusetzen

[zurück zur Startseite](#)

Position vor Argument – Über Status als ordnendes Prinzip beruflicher Interaktion

Status ist keine Eigenschaft von Personen. Status ist ein **Relationseffekt**. Er entsteht im Austausch, wird zugeschrieben, bestätigt, korrigiert – oft innerhalb weniger Sekunden. In jeder Interaktion reguliert Status:

- wer initiiert
- wer reagiert
- wessen Beiträge Struktur geben
- wessen Beiträge Anschluss suchen

Status ist dabei **beweglich**, aber nicht beliebig.

Beobachtbare Statusmuster

Hochstatus zeigt sich durch:

- Setzen statt Anschließen
- Reduktion statt Ausführung
- Gelassenheit gegenüber Nichtwissen
- Kontrolle über Tempo und Pausen
- geringe Erklärungsichte bei hoher Wirkung

Tiefstatus zeigt sich durch:

- Reaktion auf bereits Gesetztes
- Absicherung von Aussagen
- Kontextualisierung und Begründung
- schnelles Sprechen, wenig Pausen
- hohe sprachliche Aktivität bei geringer Steuerungswirkung

Diese Muster sind funktional. Sie dienen der **sozialen Orientierung**.

Statusbewegungen

Status steigt oder sinkt nicht durch Absicht, sondern durch **Statushandlungen**.

Beispiele für statussenkende Dynamiken:

- ungefragtes Erklären
- Überpräzisierung
- Rechtfertigung vor Einwand
- permanentes Reagieren
- vorschnelles Einlösen von Erwartungen

Beispiele für statusstabilisierende Dynamiken:

- Setzen offener Punkte
- selektives Antworten
- Aushalten von Spannung
- Reduktion auf das Wesentliche
- Verzicht auf Absicherung

Status folgt nicht dem besseren Argument, sondern der **Form, in der es eingebracht wird.**

Typische Pains bei dauerhaft niedriger Statusposition

- Beiträge erzeugen Klärungsbedarf statt Richtung
- Verantwortung wächst schneller als Einfluss
- Leistung wird gesehen, aber nicht wirksam
- Entscheidungen entstehen außerhalb des eigenen Beitrags
- Interaktionen kosten unverhältnismäßig viel Energie

Diese Effekte sind **systemisch**, nicht individuell.

Gains durch Statusklarheit

- frühere Einordnung der eigenen Position
- geringerer sprachlicher Aufwand bei gleicher Aussage
- stabilere Wirkung über unterschiedliche Kontexte
- mehr innere Ruhe durch Vorhersagbarkeit der Dynamik
- bewusstere Entscheidung, wann Status erhöht oder gesenkt wird

Dieses Seminar vermittelt kein Idealverhalten. Es beschreibt Status als Strukturprinzip. Wer versteht, wie Status entsteht und sich verschiebt, kann sich bewusster positionieren – nicht höher um jeden Preis, sondern angemessen, wirksam und kontrolliert.

[zurück zur Startseite](#)

Sichtbar oder Bedeutungslos – Wer nicht wirkt, verliert

Der Moment, in dem sich alles entscheidet

Du hast etwas zu sagen. Doch dein Körper widerspricht. Die Stimme verliert Halt. Der Atem wird flach. Der Kopf ist klar – und trotzdem gehört dir der Raum nicht.

Dieses Seminar markiert eine Zäsur

Einen Punkt, an dem sich entscheidet, ob du sichtbar wirst oder bleibst, wo du bist. Hier geht es nicht um Optimierung. Hier geht es um Präsenz. Um den Moment, in dem du wirklich auftrittst.

Die unbequeme Wahrheit

Karrieren scheitern nicht an mangelnder Kompetenz. Sie scheitern an Momenten. An dem einen Meeting. Dem einen Vortrag. Dem einen Auftritt, in dem man nicht da war, obwohl man anwesend war. Und genau hier setzt dieses Seminar an. Nicht bei Techniken allein.

Sondern bei dem, was vorher passiert:

- Lampenfieber, das dich klein macht
- eine Stimme, die nicht trägt, obwohl sie recht hat
- ein Körper, der nicht zeigt, wofür du stehst

Was hier anders ist

Dieses Seminar verbindet **Auftritt, Stimme, Körpersprache, Rhetorik** und **mentale Präsenz** nicht als Methoden – sondern als **Einheit**.

Du lernst nicht:

„So stehen Sie richtig“
„So sprechen Sie lauter“
„So wirken Sie souverän“

Du lernst:

wie du einen Raum **betrittst**, bevor du sprichst
wie deine Stimme **führt**, statt bittet
wie Nervosität zur **Energiequelle** wird
wie du präsent bleibst, wenn es ernst wird

Lampenfieber wird hier nicht bekämpft. Es wird **umgewandelt**.

Für wen das Seminar ist

Für **Frauen und Männer**, die:

- fachlich längst weiter sind als ihre Wirkung
- vor Gruppen sprechen müssen – oder wollen
- spüren, dass ihr nächster Karriereschritt **sichtbar** wird oder gar nicht
- keine Lust mehr auf „Tipps“ haben, sondern auf **Durchbruch**

Für Menschen, die nicht lauter werden wollen – sondern **klarer, tragfähiger, unübersehbar**.

Was danach anders ist

Nach diesem Seminar:

- stehst du anders
- atmest du anders
- sprichst du anders
- wirst du anders wahrgenommen

Nicht, weil du jemand anderes spielst. Sondern weil du **endlich da bist**.

[zurück zur Startseite](#)

"Basic Talk, High Talk oder Move Talk" – Strategische Gesprächsführung

Sie halten eine Präsentation und Ihnen fällt jemand ins Wort mit: „Zu viele Details“ oder „Die Fakten sind falsch“. Wie reagieren Sie darauf? Am besten antworten Sie auf der gleichen sprachlichen Ebene mit: „Die Details sind relevant“ oder „Die Fakten sind richtig“. In diesem Fall gewinnt „Basic Talk“ gegen „High Talk“. Wenn Sie dann noch „Move Talk“ einsetzen und den Störer mit einer Handbewegung ausbremsen, haben Sie auf ganzer Linie gesiegt.

Die nordamerikanische **Soziolinguistik** hat schon Anfang der 90er-Jahre zwei große Sprachsysteme identifiziert. Das eine System klärt zuerst Rang- und Revierfragen, bevor es inhaltlich wird. Dieses Sprachsystem wird als „vertikal“ bezeichnet.

Das andere System ist an **Rang** und **Revier** wenig interessiert, stattdessen aber an Zeichen der Zugehörigkeit und an inhaltlichen Herausforderungen. Fachleute bezeichnen es als „horizontal“, weil es Informationen auf Augenhöhe austauscht.

Beide **Systeme** könnten sich gut **ergänzen**, wenn sie wüssten, was sie tun. Wenn aber jemand von den „Vertikalen“ nur sein System gelten lässt, haben gerade die „Horizontalen“ ein Problem. Und umgekehrt reden sich die „Horizontalen“ um Kopf und Kragen, wenn Sie für das andere Sprachsystem wenig Akzeptanz aufbringen können.

Inhalte

- Motive und Ziele der Gesprächspartner erkennen
- Konzepte der horizontalen und vertikalen Kommunikation
- High Talk, Basic Talk, Move Talk
- Gesprächssituationen zielgenau und ergebnisorientiert planen
- Gestik und Mimik
- Vielredner unterbrechen
- Hochstatus vs. Tiefstatus, Respekt oder Sympathie
- Revierverhalten: Territorial – und Distanzansprüche

Ziele

- Sprachsysteme erkennen
- flexibles Reagieren auf überraschende Situationen
- Grenzen ziehen und aufzeigen
- Positionen und Status anzeigen und verteidigen

Methoden

- Sie arbeiten an typischen Situationen und dürfen immer wieder ausprobieren.
- Sie bekommen klare Anleitungen, Tipps und Verständnishintergründe.
- Sie bringen Ihre eigenen Erfahrungen ein und haben dadurch schneller Zugang zu den Themen.
- Alle Techniken sind sofort praktisch umsetzbar und sichern Ihnen höchste Umsetzbarkeit des Gelernten.

Wir werden in dem Seminar die Zeit intensiv darauf verwenden, reale Situationen aus Ihrem Berufsalltag im Seminar zu analysieren. Jeder Teilnehmende von Ihnen kann erlebte oder bevorstehende Situationen einbringen.

Durch die Arbeit an konkreten Gesprächssituationen und eigenen Praxisbeispielen können Sie das Gelernte direkt im Alltag umsetzen. Sie erproben neue Strategien und Verhaltensalternativen.

[zurück zur Startseite](#)

Wenn du schon reden musst – dann bitte so, dass alle zuhören

Das Seminar für alle, die nicht geboren wurden, um zu reden – aber trotzdem gehört werden wollen.

Kennst du das?

In deinem Kopf klingt alles souverän, aber draußen kommt's unsicher, zu schnell oder kaum hörbar an. Du willst klug wirken – und stolperst über deine Worte. Du willst überzeugen – und merkst, wie dein Herz rast, dein Mund trocken wird und dein Gedanke „bloß nichts falsch machen“ dich blockiert.

Das ändern wir. Punkt.

In diesem Seminar lernst du,

wie du dich **selbstsicher** zeigst, auch wenn du innerlich noch wackelst,
wie du **klare, starke Sätze** sprichst, statt dich zu verheddern,
wie du **ruhig, präsent** und **glaubwürdig** wirkst – in deiner **Berufsrolle** ebenso wie in jeder anderen Situation, in der du wirken willst.

Es geht **nicht** um perfekte Rhetorik. Es geht um **Wirkung, Präsenz** und **Ausdruckskraft** – um das, was du ausstrahlst, verkörperst und rüberbringst, wenn du sprichst.

Du erfährst,

- warum du nervös wirst – und wie du das in Energie verwandelst,
- wie du deine Stimme so einsetzt, dass man dir automatisch zuhört,
- wie du durch Haltung, Stimme und Timing dein Publikum fesselst – auch wenn du dich sonst lieber im Hintergrund hältst.

Dieses Seminar ist für alle, die

- im Job, im Meeting oder auf der Bühne endlich **souverän, klar** und **entspannt** sprechen wollen,
- **gehört, respektiert** und **verstanden** werden wollen,
- und keine Lust mehr auf **Denkblockaden** oder **Zittern vor Menschen** haben.

[zurück zur Startseite](#)

Profil

Ausbildung

- Schauspielstudium an der Theaterhochschule Leipzig, Diplom
- Studium der Sprechwissenschaft und Sprecherziehung an der Universität Landau, Postgraduiert
- Lehren lernen – Lernen lehren, Universität Mainz, Zertifikat
- Studium Interkulturelle Kompetenz, Universität Jena, Zertifikat

Zusatzqualifikationen / Weiterbildungen

- Trainerausbildung Interkulturelle Kompetenz, Universität Jena
- Gewaltfreie Kommunikation nach Marshall Rosenberg, Zertifikat nach den Richtlinien des Center for Nonviolent Communication
- PEP® Klopftechniken zur Stressreduktion und Emotionsregulierung
- Linklater Stimmarbeit, Befreien der natürlichen Stimme, Advanced, Sound and Movement
- Method-Acting nach Lee Strassberg, Studio O33 Hamburg
- Eutonie/ Themenzentrierte Interaktion/ Psychodrama
- Auftrittsscoaching mit PEP® – Überwindung von Auftritts-, Bewertungs- und Prüfungsängsten

Trainingsschwerpunkte

- Stimm- und Sprechtraining
- Überzeugendes Sprechen in Online-Meetings und Präsentationen
- Körpersprache im Business/ Wohin mit den Händen/ Auftritt, Wirkung Selbstdarstellung
- Auftrittsscoaching – Überwindung von Auftritts-, Bewertungs- und Prüfungsängsten
- Erfolgreich präsentieren und moderieren
- Sprechen in der Öffentlichkeit
- Moderationsworkshop
- Kontern und Überzeugen, Kommunikation mit schwierigen Kunden, Kollegen und Mitarbeitern
- Gesprächsziele konsequent verfolgen und die eigenen Anliegen wirkungsvoll vertreten
- Stimme und Körpersprache bei Onlinemeetings- und Präsentationen
- Online-Meetings effizient und überzeugend moderieren
- Female Professionals

Beratungsschwerpunkte / Arbeitsschwerpunkte

- Vorbereitung auf öffentliche Auftritte
- Eigene Anliegen wirkungsvoll vertreten

- Umgang mit Lampenfieber
- Stimmliche Herausforderungen meistern
- Situatives Sprechen
- Fachliche Reflexion von Auftrittskontexten
- Bewerbungsgespräche
- Präsentieren ohne Stress
- Souverän moderieren
- Entwickeln von stimmlichen Ressourcen
- Körpersprache
- Gesprächsführung
- Kooperativ vs. Konfrontativ
- Diplomatisches Vorgehen im Gespräch
- Umgang mit unfairen Partnern
- Überzeugende Rhetorik

Referenzen

- ITWM Fraunhofer Institut
- John Deere Bank S.A.
- Jetter AG
- Kroongard GmbH
- BorgWarner Turbo Systems GmbH
- SL Rasch GmbH
- Roche Diabetes Care Deutschland GmbH
- Energiequelle GmbH
- Deloitte GmbH
- Rhein-Neckar-Verkehr GmbH
- schalk&friends gmbh
- Lotum media GmbH
- Corius Deutschland GmbH
- covendos GmbH
- Kaufland Dienstleistung GmbH&Co.KG
- TU Kaiserslautern
- Seminare im hochschuldidaktischen Weiterbildungsprogramm der Hochschule Karlsruhe
- Bildungszentrum der Bundeswehr, Bundesakademie
- TU Bingen
- Hochschule Kaiserslautern
- Stadtverwaltungen Ludwigshafen, Koblenz, Frankfurt, Kaiserslautern, Neustadt, Heidelberg u.a.
- Zweckverband für das Studieninstitut für kommunale Verwaltung Emscher-Lippe
- Ministerium für Soziales Rheinland-Pfalz
- Bezirksverband Pfalz
- AWO Mannheim
- Evangelische Heimstiftung GmbH
- Dr. Becker-Klinik

- Staatskanzlei Rheinland-Pfalz
- L-Bank Baden-Württemberg
- Staatskanzlei Sachsen-Anhalt
- Hessische Staatskanzlei
- Forum Hausärztinnen des Deutschen Hausärzteverbandes
- bofrost* Dienstleistungs – GmbH & Co. KG
- Universität Paderborn
- Universität Stuttgart
- Graduierten-Akademie GRADUS
- SNP Schneider-Neuteither&Partner SE
- MOLL bauökologische Produkte GmbH
- Evonik Operations GmbH
- Syntax Systems GmbH&Co. KG
- Röchling SE & Co. KG
- Polizeipräsidium Stuttgart
- TU München
- Diakonissen-Stiftungs-Krankenhaus Speyer
- Fortbildungsakademie Mont-Cenis
- Heraeus Consulting & IT Solutions GmbH
- Elektrisola Artesina
- Bundeskartellamt
- u.a.

[zurück zur Startseite](#)

Informationen & Buchungsanfragen/ Kontakt

Für Buchungsanfragen oder mehr Informationen bezüglich Vorträge, Seminare, Workshops und Coachings kontaktieren Sie das Stasche-Team bitte per

info@andrea-stasche.de oder

Mobil +49(0)151 44 52 03 58

Der Hauptsitz ist Mannheim, Kundentermine finden in ganz Deutschland und der Dach-Region statt.

Kontakt:

Andrea Stasche – Stimme als Powertool

Schauspielerin

Stimm- Sprech- und Kommunikationstrainerin

Stephanienufer 18 · 68163 Mannheim

Mobil +49 (0)151 44 52 03 58

<http://www.andrea-stasche.de>

Konditionen

Honorar

nach Vereinbarung

Beinhaltet

- Trainingshonorar
- Vorbereitungsgespräch
- Ausarbeitung eines maßgeschneiderten Konzepts
- Ausarbeitung der Unterlagen

Reisekosten

Reise- und Übernachtungskosten werden nach Aufwand berechnet.

Zahlungsbedingungen

Die Abrechnung meiner Leistung erfolgt jeweils nach Durchführung der Veranstaltung.
alle Preise gelten zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

[zurück zur Startseite](#)

Andrea Stasche

Andrea Stasche ist Stimm-, Sprech- und Kommunikationstrainerin für Unternehmen, Führungskräfte und Privatpersonen, die die Notwendigkeit und Wichtigkeit von wirkungsvoller Kommunikation verstehen und verbessern möchten.

Seit mehr als 28 Jahren profitieren ihre Kunden von der von Andrea Stasche entwickelten Voice-Priming® Technik, eine einzigartige, bewährte und wissenschaftlich fundierte Methode zur schnell greifenden Verbesserung der Sprech- und Kommunikationskompetenz, der Stimme und des Lampenfiebers.

Die Ausbildung „PEP® Klopftechniken zur Stressreduktion und Emotionsregelung“ sowie „Auftrittscoaching mit PEP®“ ergänzt die Methodik für die Arbeit mit Lampenfieber und Auftrittsängsten.

Als studierte Schauspielerin und Sprechtrainerin hat Andrea Stasche in den vergangenen 28 Jahren über 2200 Seminare, Coachings und Vorträge gegeben. Sie hat mehr als 22000 zufriedenen Kunden aus über 300 Organisationen und Unternehmen geholfen, bessere Ergebnisse durch eine exzellente Kommunikation und Präsentation zu erreichen.

[zurück zur Startseite](#)