



Inbjudan till Management program i

Retorik eller Konsten att övertyga

Konkurrensen hårdnar inom alla typer av verksamheter. Det handlar om att nå fram med sitt budskap, sitt erbjudande, sin produkt eller sin tjänst till kunder/intressenter som ofta har allt mindre tid till förfogande.

Egentligen är det vår skicklighet att kommunicera som avgör hur framgångsrika vi blir – som individer eller som organisation. Oavsett verksamhet så ställs det stora krav på att vara tydlig, att nå fram, att övertyga. Är man dessutom säljare, marknadsförare eller innehar en chefsbefattning så ställs det ännu större krav på ett professionellt framträdande.

Smils olika Managementprogram fokuserar på en specifik fråga och föreläsningar blandas med övningar. Ledaren för programmet fungerar dels som föreläsare och dels som katalysator för att deltagarna skall lära av varandra. Under programmets gång kommer deltagarna också att lära känna varandra och på så vis utöka sitt personliga nätverk. Under första tillfället i detta program får deltagarna möjlighet att presentera sig själva och sina företag.

Managementprogrammet i retorik syftar till att ge sina deltagare en samling verktyg som gör att man bättre kan klara oförutsedda situationer och samtidigt göra professionella presentationer på kort tid. Konkret innebär detta att deltagarna vid de olika tillfällena genomför presentationer och sedan får en återkoppling på dessa. Meningen är att de presentationer som deltagarna arbetar med under programmet skall vara ”riktiga” presentationer som deltagarna efter programmet kan använda i sitt dagliga arbete.

Programansvarig

Programansvarig är Göran Denitton, som bl a arbetat som utbildningschef inom Sveriges Riksidrottsförbund, Marknadschef för Folksam och grundare till OPIC. Göran är certifierad retorikutbildare och har arbetat med retorik sedan 1994.

Programinnehåll (4 dagar)

Programmet består av fyra workshops. Där utöver är Göran Denitton tillgänglig för konsultation mellan dessa workshops, då du arbetar med den egna presentationen.

Workshop 1

Fredag 30 september klockan 14.00-16.00

Inledning till utbildningen

Syftet med första tillfället är dels att deltagarna skall lära känna varandra och dels att var och en av deltagarna skall få hjälp att definiera vad de ska ”träna på” under programmet.

Introduktion om hur programmet och workshoparna kommer att se ut.

Deltagarna presenterar sig själva, sina företag, vad de arbetar med samt vad de vill ”träna på”.

Workshop 2, (OBS två tillfällen)

Fredag 14 oktober klockan 09.00-16.00 eller torsdag 20 oktober klockan 09.00-16.00

Presentation av program och dagens förutsättningar

Genomgång av de verktyg och ledstänger som finns inom retoriken.

Hur jobbar man med den retoriska mallen i praktiken?

Att utveckla sin egen samt företagets presentation av organisationen, produkter och tjänster.

Förberedelser för att kunna framföra olika delar av retoriken/presentationen inför de andra.

Återkoppling sker mellan deltagarna och deltagarna får både ge och ta emot konstruktiv kritik.

Workshop 3,

Onsdag 2 november och torsdag 3 november klockan 09.00-17.00

Individuell återkoppling, 1 timma per person/företag

Individuell återkoppling till varje deltagare. Deltagaren skall vara förberedd och ha kommit en bit i sin tänkta presentation. Observera att varje person/företag bokar en timma mellan 09.00-17.00 under de aktuella dagarna.

Workshop 4

Fredag 18 november klockan 08.00-16.00 (OBS utökad tid)

Huvudgruppen kommer att delas in i två mindre grupper, en före lunch och en efter lunch.

Varje deltagare framför en utmanande presentation för framtida bruk utifrån de "retoriska reglerna". Återkoppling och diskussion sker mellan deltagarna och kursledaren.

Programmet

Kostnaden är 9000 kr exklusive moms per företag inkluderande två representanter per företag.

Eventuella frågor besvaras av **Jonas Nilsson**, jonas.nilsson@spdevices.com, **0707-31 09 04**.

Anmälan sker senast den **16 september** till Carina Ekhager, carina.ekhager@liu.se,

013-28 15 68.

Välkomna med er anmälan