

# Ihr Weg auf die Bühnen der Welt



© Fotolia / kasto



Die Rednerinnenausbildung  
von W.I.N Campus



© Fotolia / ALDECAstudio

Die Rednerinnen Ausbildung des W.I.N Campus bringt Frauen erfolgreich auf die Bühnen. Dabei geht es um zwei Schwerpunkte:

- Bühnenperformance – Wie gewinnen Sie Ihr Publikum
- Vermarktung – Wie gewinnen Sie Aufträge

## Diese 7 Vorteile genießen Sie als Teilnehmerin

1. Bei uns gibt es mehrere Trainer/innen von denen Sie lernen. Wir bieten ein starkes Ausbildungsteam, in dem jede/r Trainer/in seinen / ihren Schwerpunkt hat. So erhalten Sie mehrere Meinungen und Sichtweisen.
2. Jede unserer Trainer/innen ist Role-Model für den Berufs- und Lebensweg. Jede/r auf ihre / seine ganz spezifische Weise.
3. Unsere Trainer/innen sind Praktiker/innen mit jahrelanger Erfahrung. Sie vereinen Theorie und Praxis und vermitteln Ihnen professionelles Know how, das wirklich funktioniert.
4. Sie erhalten eine Vielfalt an Handwerkszeug für einen professionellen Auftritt und starke Präsenz.
5. Sie bekommen Marketing- und Vertriebsunterstützung. Das heißt, Sie erhalten ein System, wie Sie ihre Zielgruppe finden, Kunden gewinnen, sich ideal vermarkten und Umsätze generieren.
6. In jedem Modul findet ein Netzwerkabend statt, an dem Ihnen die erfahrenen Trainer/innen für Fragen zur Verfügung stehen.
7. Sie müssen nicht alle Module besuchen. Je nach Interesse bezahlen Sie nur genau das, was Sie auf Ihrem Weg auf die großen Bühnen brauchen.

07.-09.09.2018 - Frankfurt

## MODUL 1 – POSITIONIERUNG ALS REDNERIN

### Inhalte

Mind-Set / Persönlichkeit als Rednerin / Positionierung als Rednerin



### Claudia Schnee

INSIDE OUT-AUTHENTISCH REDEN MIT CHARISMA

*Die beste Rhetorik hilft nichts, wenn Sie als Speakerin nicht authentisch sind. Aus diesem Grund erarbeiten wir an diesem Tag Ihr „Warum“, Ihre persönlichen Stärken und wie Sie diese in Ihren Auftritten nutzen können. Ebenso arbeiten wir an möglichen Blockaden und Sie erhalten eine Lösung.*

- Was zeichnet mich als Rednerin aus?
- Was hat mein Thema mit mir und meiner Geschichte zu tun?
- Wie schaffe ich es authentisch zu sein?
- Wie überwinde ich Blockaden und Hindernisse?

### Monika Schubert

POSITIONIERUNG

*Eine klare Positionierung als Expertin ist die Basis jedes Speaker-Marketings. Wer sich sichtbar machen will, muss zuerst klären, was die eigene Einzigartigkeit ausmacht und wofür man wahrgenommen werden will. Wir beschäftigen uns an diesem Tag mit folgenden Themen:*

- Was macht Sie einzigartig: Sie erkennen die dominanten Eigenschaften und Stärken Ihrer Persönlichkeit.
- Wofür brennen Sie: Warum Sie ein klares Mission Statement für den Aufbau einer professionellen Marke brauchen und wie Sie es erstellen.
- Wofür wollen Sie wahrgenommen werden: Sie definieren Ihren Status als Expertin und was das Besondere an Ihren Themen ist.

05.-07.10.2018 - Frankfurt

## MODUL 2 – AUFTRITT UND BÜHNENPRÄSENZ

### Inhalte

Präsenz / Kommunikation / Körpersprache / Stimme



### Julia Kamenik-Sedlack

EIN UNWIDERSTEHLICHER AUFTRITT

*Eine brillante Präsentation entfaltet ihre volle Wirkung erst dann, wenn sie die Herzen und den Verstand des Publikums anspricht. Durch einen authentischen Auftritt und den gezielten Einsatz von Stimme, Gestik und Körpersprache, gelingt es, Menschen zu begeistern und zu überzeugen.*

- Erlernen Sie die Kunst der authentischen Selbstinszenierung (Rollenklarheit, Auftritt, Gestaltung des Settings) auf der professionellen Speakerbühne.
- So optimieren Sie Atem- und Stimmeinsatz und werden dank einer guten Artikulation immer gut verstanden.
- Eine entspannte Bühnenpräsenz hilft auch bei Nervosität und Lampenfieber. Da springt der Funke über und Sie werden von Ihrem Publikum geliebt!

### Viola Möbius

WIRKUNGSKOMPETENZ. PRÄSENZ.

*Ihren Expertenstatus, Ihr Image, Ihr Honorar erschaffen Sie selbst: Punkten Sie mit Souveränität, authentischer Kommunikation und Wirkungskompetenz. Wollen Sie allein durch Kommunikation zur Marke werden? Lassen Sie Ihre Kompetenz, Präsenz und Ihren USP hörbar werden.*

- Treten Sie mit Redepresentation, Authentizität und Guerilla-Methode gewinnbringend auf.
- Hören Sie Techniken zur Imagefindung und für spannende, unverwechselbare Eloquenz.
- Punkten Sie mit unverwechselbarer Kommunikation zur Marke und zu Ihrem USP.
- Erschaffen Sie mit Souveränität und Kommunikation Ihren Status und Ihr Honorar.

09.-11.11.2018 - Frankfurt

## MODUL 3 – PERFORMANCE UND VIDEOTRAINING

### Inhalte

Inszenierung / Präsentation / Videotraining / Kameracoaching



### Monika Schubert

#### PRÄSENZ UND BÜHNENPERFORMANCE

*Ein überzeugender Bühnenauftritt und gutes Entertainment machen Sie zu einer gefragten Rednerin. Sie wollen mit Ihren Inhalten begeistern? Dann sollten Sie wissen, wie Sie authentisch die Bühne rocken und Ihr Publikum mit Ihrer Performance überzeugen. An diesem Tag geht es um folgende Themen:*

- Was macht Bühnenpräsenz aus: Sie lernen die Gesetze von Körpersprache, Stimme, Gestus und Energie.
- Die Kunst von Rhythmus und Dramaturgie: Machen Sie Ihren Vortrag zu einem spannenden und unterhaltsamen Erlebnis, das in Erinnerung bleibt.
- Begeistern Sie mit Humor: Sie erfahren, wie Sie Ihr Publikum emotionalisieren und zum Lachen bringen.

### Thomas Raab

#### VIDEOTRAINING (INTERVIEW, VORTRAG)

*An diesem Tag lernen Sie theoretische Grundlagen und praktische Übungen für professionelle Arbeit vor der Kamera. dieses Medientraining hilft Ihnen vor, während und nach Ihrem Bühnenauftritt. Übungen vor der Kamera mit anschließender Auswertung verhelfen Ihnen zu Selbstvertrauen.*

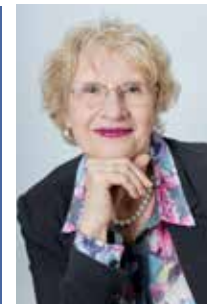
- Wie bereite ich mich für Auftritte als Rednerin oder Interviewgast vor?
- Wie verhalte ich mich vor der Kamera? (Play with Camera, Kamera Outfit, ...)
- Welche Möglichkeiten gibt es meinen Vortrag durch Körpersprache zu unterstützen?

11.-13.01.2019 - Frankfurt

## MODUL 4 – RHETOTIK UND EIGENMARKETING

### Inhalte

Überzeugend auftreten / Umgang mit Kunden



### Dr. Gudrun Fey

#### ÜBERZEUGEND AUFTRETEN UND REDEN

*Wollen Sie andere für Ihre Meinung, Ihre Dienstleistung, Ihre Produkte oder Ideen und Vorstellungen gewinnen? Dann helfe ich Ihnen Ihre rhetorischen Fähigkeiten mit Video-Feedback zu entwickeln. Sie wissen danach, wie Sie selbstsicher auftreten, Ihr Lampenfieber in positive Energie umwandeln und wie Sie Ihre Gedanken klar und überzeugend äußern.*

- Erkennen und entwickeln Sie Ihre rhetorischen Stärken durch Video-Feedback.
- Mit selbstsicherem Auftreten Kompetenz und Glaubwürdigkeit ausstrahlen.
- Wie Sie Ihre Stimme wirkungsvoll einsetzen.
- Acht Tipps, das Lampenfieber in positive Energie umzuwandeln und Hilfen bei Blackouts.
- Drei Redegliederungen zur Präsentation von Arbeitsergebnissen, Produkten und Ideen.

### Sabina Kocherhans

#### KUNDENVERBLÜFFEN

*Ein begeisterter Kunde ist ein treuer Kunde. Es ist für Sie elementar wichtig und unabdingbar, dass Sie sich von der Masse abheben. Dies schafft man Bestem, indem man seine Kunden verblüfft. Sich von der Konkurrenz abzuheben ist für Ihren Erfolg absolut entscheidend.*

- Verblüffen Sie sich selbst – der Erste Schritt beginnt bei der eigenen mentalen Einstellung!
- Erfolg ist planbar – wie erreichen Sie langfristig Ihre Ziele?
- Lernen Sie fokussiert zu sein, Ziele in Teiletappen einzuteilen und unwichtige Dinge „out to source“.
- Erarbeite für Sie für Ihr Business die perfekte Kundenverblüffungsstrategie und setzen Sie diese konkret in einem Maßnahmenplan um.

08.-10.02.2019 - Frankfurt

## MODUL 5 – STORYTELLING UND WIRKUNG

### Inhalte

Storytelling / Präsentation / Fotos / Stil- und Kleidungswahl



### Claudia Girnuweit

AUF DIE BÜHNE, FERTIG, LOS!

*Sie brennen für Ihr Thema und möchten nun mit Ihrer Leidenschaft das Publikum überzeugen und mitreißen. Die richtige „Verpackung“ von Argumenten sorgt dafür, dass Sie Ihre Wirkung voll entfalten und im Gedächtnis haften bleiben.*

- Die Praxis des Storytellings
- Inszenierung: Den eigenen Vortrag lebendig machen
- Starker Einsatz von Power Point Folien
- Visualisierung, Demonstration und Co.
- Die Regie am eigenen Vortrag übernehmen

### Theresia Berger

VISUELLE WIRKUNGSKOMPETENZ

*Präsenz schlägt Kompetenz. Doch Sichtbarkeit um jeden Preis ist kontraproduktiv. Ziel einer starken und erfolgreichen Positionierung ist es, sich auch visuell authentisch und kompetent zu zeigen. Hierbei geht es sowohl um den persönlichen Live-Auftritt, als auch um die Wirkung Ihrer Fotos bei Ihrer Außendarstellung.*

- Welche Kleidung / Welches Styling unterstreicht Ihre Wirkungskompetenz?
- Wie kann Make-up Ihre Ausstrahlung unterstreichen?
- Was ist auf großen Bühnen zu beachten?
- Welches Bildmaterial und welche Bildsprache dient Ihnen für Ihre Vermarktung und unterstreicht Ihren Expertenstatus?
- Planung eines Fotoshootings und Kommunikation mit dem Fotografen.

21.-23.03.2019 - Leipzig

## MODUL 6 – BUCH UND BUCHMESSE

### Inhalte

Buch schreiben und vermarkten / Verlag finden / Besuch der Buchmesse



### Petra Polk

EINBLICKE EINER ERFOLGREICHEN AUTORIN

*Petra Polk hat Erfahrung als Buchautorin, Co-Autorin und Herausgeberin. Sie zeigt auf, welche Spielregeln gelten und was sich nach dem ersten Buch verändert hat.*

- Was Ihnen Ihr Buch bringt.
- Wie Sie den Meilenstein Buch schaffen.
- Warum Netzwerken wichtig für den Verlag ist.
- Was das Buch mit Ihnen macht.
- Wie Sie die 5 Schritte zur erfolgreichen Autorin gehen.

### Markus Miksch

BUCH SCHREIBEN UND VERLAG FINDEN

*Das eigene Buch leistet einen wertvollen Beitrag, um in der Zielgruppe als Expertin wahrgenommen zu werden. Doch dafür müssen auch Verlag, Buchthema und Schreibstil zueinander passen. Sie lernen, wie Sie*

- Ihr Buchprojekt passend zur Zielgruppe positionieren
- ein aussagekräftiges Exposé verfassen und den richtigen Verlag finden
- den passenden Schreibstil wählen und gegen Schreibblockaden vorgehen
- wie der Buchmarkt überhaupt „funktioniert“
- An diesen beiden Tagen erarbeiten Sie außerdem Ihr individuelles Buchkonzept, unter Anleitung des Referenten!

05.- 07.04.2019 - Frankfurt

## MODUL 7 – MEDIEN UND PERSONAL BRANDING

### Inhalte

Pressearbeit / Medien / Webseite / SEO / Printunterlagen / Newsletter



### Eva Maria Popp

IHR AUFTRITT IN DER MEDIENWELT

*Ist Ihr Profil interessant genug? Sehen und gesehen werden! Immer das letzte Wort haben! Wie geht das? Wie werden Sie zum Liebling der Medien? Die Welt der Medien hat ihre eigenen Gesetze - Auch die Fallen sollten Sie kennen.*

- Wie funktioniert PR in welchen Medien?
- Ist Ihr Profil interessant für die Presse?
- Das kleine ABC der Presseinformationen.
- So werden Sie zum Liebling der Medien.
- Sie erhalten einen Werkzeugkasten für die Pressearbeit.
- Immer das letzte Wort. Sehen und gesehen werden!

### Susanne Büttner

PERSONAL BRANDING IN PRINT UND WEB

*Sichtbarkeit und Vertrauen aufbauen ist eine der wichtigsten Aufgaben im Speaker-Marketing. Wer als professionelle Marke wahrgenommen werden will, sollte die Gesetze des On- und Offline Marketings kennen. Ein wertvoller Tag für Ihre Außen-darstellung und Ihr Personal Branding.*

- Brauche ich ein Logo und welche Marketingmaterialien sind wirklich notwendig?
- Was sollte eine gute Speaker-Webseite / Broschüre beinhalten und was können Sie tun, um im Web gefunden zu werden, damit Sie potenzielle Kunden gewinnen.
- Wie bauen Sie sich langfristig eine starke Marke auf, die erkannt, gebucht und empfohlen wird, um die Akquise zu erleichtern und Sog zu erzielen.

17.-19.05.2019 - Frankfurt

## MODUL 8 – SOCIAL MEDIA, NETWORKING, AKQUISE, VERTRIEB

### Inhalte

Effiziente Akquise / Rednerinnen-Profil / Honorar / Organisation / Office



### Petra Polk

MEHR AUFTRÄGE. MEHR UMSATZ.

Erhöhen Sie mit virtuellen und persönlichen Networking-aktivitäten als Rednerin Ihre Präsenz, und lernen Sie weitere Möglichkeiten kennen, wie Sie Akquise gegen Sogmarketing tauschen, so dass Sie als Rednerin eine gefragte Persönlichkeit für die Bühnen Ihrer Wahl werden.

- Wie sieht erfolgreiches Social Media Marketing für Rednerinnen aus?
- Wie Sie Ihr Netzwerk aufbauen, ausbauen und pflegen?
- Welche 30 Möglichkeiten können Sie für Sogmarketing statt Akquise nutzen?
- Wie tickt der Rednermarkt und warum können Sie sich nicht allein verkaufen?
- Warum und wie Bühnen, Bühnen bringen?



© Theresia Berger

14.-16.06.2019 - Frankfurt

## MODUL 9 – BÜHNE FREI FÜR ALLE VOR PUBLIKUM

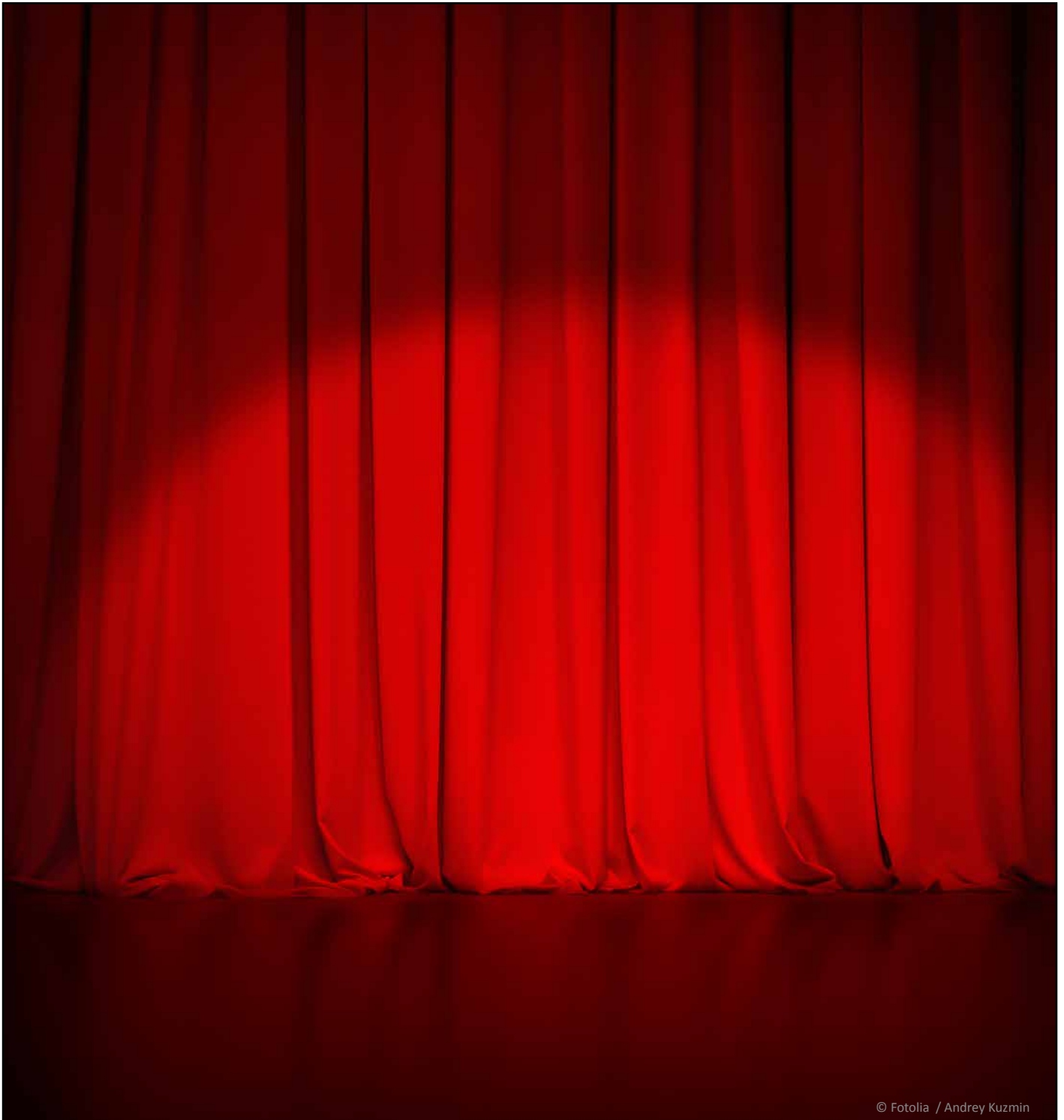
### Inhalte

Lernen von Erfolgreichen



Bühne frei: Lernen von erfolgreichen Rednerinnen. Hören Sie drei Keynotes mit unterschiedlichen Vortragsstilen, Themen und von verschiedenen Persönlichkeiten.

Im Anschluss gehört Ihnen die Bühne. Jede Teilnehmerin hält einen Vortrag und erhält wertvolles Feedbacks von Teilnehmerinnen und Jury.



# RAHMEN DER VERANSTALTUNGEN

## VERANSTALTUNGSORTE

Alle Module (bis auf Modul 6) finden in **Frankfurt** statt.  
MARITIM Hotel, Theodor-Heuss-Allee 3  
60486 Frankfurt am Main

Das Modul 6 findet in **Leipzig** im Rahmen der Buchmesse statt.

## ZAHLUNGSMÖGLICHKEITEN

Wähle aus 4 verschiedenen Bezahlmodellen aus.

### PAKET SILBER - 5 MODULE NACH WAHL

Bei Einmalzahlung  
5.700 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Alternativ 5 mtl. Raten mit  
je 1.270 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

### PAKET GOLD - 9 MODULE

Bei Einmalzahlung  
9.700 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Alternativ 9 mtl. Raten mit  
je 1.170 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

### PAKET PLATIN - 9 MODULE PLUS

+ Persönliches Mentoring für 12 Monate durch Petra Polk  
(max. 10 Std. inkl.)  
+ Unterstützung bei der Suche nach einem Verlag  
+ Rednerinnen-Marketingpaket inkl.  
Webseite und Social Media Auftritt

Bei Einmalzahlung  
19.700 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Alternativ 10 mtl. Raten mit  
je 1.970 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

## ABLAUF

Eintreffen der Teilnehmerinnen freitags ab 12.30 Uhr

Freitag	13.00 - 18.00 Uhr - Seminar 19.00 - 22.00 Uhr - Abendessen, Networking
Samstag	10.00 - 18.00 Uhr - Seminar Abend zur freien Verfügung
Sonntag	09.00 - 13.00 Uhr - Seminar

Jede Teilnehmerin erhält eine Zusammenfassung des gebuchten Moduls als Handout der Trainer/in (ohne Anspruch auf Vollständigkeit).

## ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

- Bei monatlicher Zahlung sind die Raten 4 Wochen vor dem jeweiligen Modul fällig.
- Bei Einmalzahlung sind 50% bei Buchung fällig und 50% bis 4 Wochen vor dem ersten Modul.
- Die Tagungspauschalen in Höhe von 170 € zzgl. MwSt. je Modul sind nicht im Betrag enthalten. Diese werden separat in Rechnung gestellt. Auch die Tagungspauschalen sind 4 Wochen vor dem jeweiligen Modul fällig.
- Die Anreisen und Übernachtungen sind von den Teilnehmerinnen selbst zu organisieren und gehen auf eigene Rechnung.
- Die Zahlungsbedingungen können während der Laufzeit nicht geändert werden.

**10% FRÜHBUCHER-RABATT BIS 30.06.2018**

Mitglieder bei W.I.N Women in Network & WINExpertinnen bekommen 10% auf den Endpreis. Ausgenommen sind die Tagungspauschalen. Das bedeutet vorab wird der Frühbucher abgezogen und dann erst die 10% Nachlass verrechnet.

## STORNO

Bei Stornierung bis 01.07.2018 können 50% erstattet werden. Nach dem 01.07.2018 ist keine Erstattung mehr möglich, jedoch kann nach Absprache eine Ersatzteilnehmerin genannt werden.

## TEILNEHMERZAHL

max. 20 Personen

## ANMELDUNG

Ihre Buchung senden Sie bitte an per E-Mail an

W.I.N Campus  
info@win-campus.com  
Tel: +49 6762 962 59 59  
Mobil: +49 170 915 76 55 (Karin Goeres)  
Mobil: +49 171 35 35 552 (Petra Polk)



# ANMELDUNG

**BITTE SENDEN SIE IHRE VERBINDLICHE BUCHUNG AN [INFO@WIN-CAMPUS.COM](mailto:INFO@WIN-CAMPUS.COM)**

Ich buche **PAKET SILBER** und wähle folgende 5 Module:

Modul 1  2  3  4  5  6  7  8  9

Ich wünsche Einmalzahlung . Ich wünsche Ratenzahlung .

Ich buche **PAKET GOLD** und nehme an allen Modulen teil.

Ich wünsche Einmalzahlung . Ich wünsche Ratenzahlung .

Ich buche **Paket PLATIN**, nehme an allen Modulen teil und lerne von Petra Polk.

Ich wünsche Einmalzahlung . Ich wünsche Ratenzahlung .

Titel, Vorname, Name

Firma

Straße

PLZ, Ort

Land

Telefon

E-Mail

Webseite

Hiermit erkläre ich mich einverstanden, dass ich per E-Mail und Telefon nach den neuen Datenschutzrichtlinien kontaktiert werden darf. Ich bin einverstanden, dass Bilder und Videos, die während der Veranstaltung entstehen, von W.I.N. Campus uneingeschränkt verwendet werden dürfen. Bei Krankheit oder sonstigen Verhinderungen, kann das Modul zu einem späteren Zeitpunkt nachgeholt werden und berechtigt nicht zur Zahlungsaussetzung. Ich akzeptiere die Zahlungs- und Stornobedingungen.

Ort, Datum Unterschrift



W.I.N Campus  
Telefon +49 6762 962 59 59  
Mobil: +49 171 35 35 552  
info@win-campus.com  
[www.win-campus.com](http://www.win-campus.com)