

# AFFÄRSRETORIK

---

## 2 dagar

Syftet med kursen Affärsretorik är att ge kunskaper och praktiska färdigheter i retorik och argumentation på ett sådant sätt att du blir mer effektiv i din affärskommunikation. Kursen tar ett bredare grepp än kurser i "presentationsteknik" som ofta har ett snävt fokus på formella tal.

Affärsretorik fokuserar på de retoriska utmaningar som uppstår i samband med affärsplanering, projektmöten, kund- och leverantörskontakter, säljcoaching, förändringskommunikation och andra affärskritiska aktiviteter. Med andra ord, kursen handlar om vår vardag på jobbet, och hur vi kan argumentera bättre i denna vardag. Det gör vi bl.a. genom att analysera olika retoriska situationer, vilka personer vi möter direkt och indirekt, vilka argument som är effektivast samt hur dessa argument ska formas och framföras i vardagskommunikation.

Som stöd har vi både den klassiska retoriken och den moderna forskningen om affärsretorik, till vilken vår kursledare själv nyligen bidragit genom sin doktorsavhandling "Rhetorical Business".

## Del av kursinnehåll

- Vardagens affärsutmaningar i helt nytt perspektiv
- Retoriska utmaningar inom marknadsföring, försäljning och inköp
- Logos, ethos och pathos – att hitta de bästa argumenten
- Att övertyga en person, som i sin tur ska övertyga någon annan
- Myten om formell och informell kommunikation
- Affärskommunikation i sociala medier
- Värdebaserad kommunikation
- Vad säljare och inköpare kan lära av varandra för att kommunicera mer effektivt
- Ju svårare publik och budskap, desto mer genomtänkt disposition
- Hur ska jag tänka för att välja rätt språk?
- Varför rådet "var dig själv" är meningslöst när vi förbereder en viktig presentation
- Sanningens ögonblick, när jag står öga mot öga med min publik
- Att tolka och förstå icke-verbal kommunikation
- Hur förstå och hantera mina styrkor och svagheter som retoriker
- Hur vi kan använda "storytelling" för att nå långsiktiga kommunikationseffekter
- Att ge och få retorisk coaching

## Målgrupp

Kursen vänder sig till chefer, konsulter, projektledare, inköpare, marknadsförare, säljare och andra vars vardag präglas av en mängd affärskritiska möten och situationer.

## Förkunskaper

Inga krav på förkunskaper