



Affärsretorik – Hur vi argumenterar effektivt i affärssammanhang

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, sälj-coaching, 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 kursledaren Tomas Nilsson själv nyligen bidragit genom sin doktorsavhandling "Rhetorical Business".



Mål med kursen

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

Målet med kursen är att förmedla kunskaper om retoriska strategier, utveckla nya färdigheter i affärskritisk argumentation samt att skapa förståelse för den egna "kommunikationsstilen". Utgångspunkten är just de affärssammanhang – de retoriska situationer – som är relevanta för respektive deltagare. Det gör att kursinnehållet kan appliceras direkt i vardagen efter avslutad kurs.

Kursmaterial

Deltagarna får tillgång till det presentationsmaterial som används på kursen samt kursledarens doktorsavhandling "Rhetorical business – A study of marketing work in the spirit of contradiction" från 2015.

Kursledare

Kursen leds av fil dr Tomas Nilsson. Tomas Nilsson är universitetslektor och forskare inom marknadsföring, försäljning, ledarskap och retorik. Han har även lång erfarenhet av att etablera och leda kunskapsintensiva verksamheter. Som föreläsare är Tomas känd för att kunna förmedla avancerade forskningsrön på ett lättillgängligt sätt, med mängder av belysande – och ofta dråpliga – exempel från sin långa karriär som konsult och entreprenör.

Kursupplägg

Kursen Affärsretorik är en intensiv tvådagars kurs på akademisk nivå, anpassad för yrkesverksamma. Båda kursdagarna består av föreläsningar varvade med diskussioner, övningar och presentationer. På så sätt skapas många möjligheter till erfarenhetsutbyte mellan deltagarna.

Dag 1 Kl. 9.30 - 16.30

- Hur kunskaper i retorik gör oss till bättre marknadsförare, säljare, inköpare eller ledare
- Konsten att övertyga före, under och efter ett affärsmöte
- Att identifiera och analysera komplexa kommunikativa utmaningar
- Logos, ethos och pathos – hur du formulerar de bästa argumenten
- Betydelsen av en tydlig ”röd tråd” när du argumenterar för din sak
- Att välja ord, uttryck, berättelser och språk som fångar intresse och leder till övertygelse

Dag 2 Kl. 9.00 - 16.00

- Summering av dag 1
- Sanningens ögonblick – mötet med dem du ska övertyga
- Att analysera och använda icke - verbal kommunikation
- Hur hantera oro att tala inför grupp
- Affärskommunikation i sociala medier
- Avslutning – Vad jag lärt mig på kursen och hur jag ska använda det i min affärsvardag

Fem retoriska råd som leder till bättre affärer

1. För att övertyga kunder, leverantörer, chefer, medarbetare osv om något, etablera först ett sammanhang som gör ditt förslag meningsfullt.
2. Lyssna inte på rådet att ”vara dig själv” när du argumenterar för din sak. Tänk i stället, hur får jag andra att förstå att jag har just den ”vishet”, värdering och välvilja som situationen kräver.
3. Berätta en ”story” som rör hjärtat. Förnuftet följer hjärtat.
4. När du kommunicerar med en grupp, tro på det du pratar om. Och visa det! Eller var tyst.
5. Ta ansvar för hur du använder din retoriska (super)kraft. Gör bra saker för människor, grupper, företag och världen. *Vir bonus dicendi peritus.*

Kurs våren 2024

Ort	Datum
Stockholm	9-10 april

Kursavgift: 9 900:- (exkl. moms)

Kursavgiften inkluderar följande:

- Kursdokumentation
- Fika och lunch varje dag
- En timmes individuell rådgivning efter kursen

Anmälan

Anmäl dig via vår hemsida, per telefon eller skicka ett mail. Om du skickar mail, glöm inte att skriva namn på deltagare, deltagarnas mailadress och mobilnummer samt fakturamottagare.

Telefon: +46 470-74 94 00
Mail: info@nsca.se
Internet: www.nsca.se