

A grayscale portrait of a woman with glasses, smiling and gesturing with her hands. The image is semi-transparent, serving as a background for the text.

sprech:art
sprech-art
ANDREA STASCHE

Profil Andrea Stasche
Sprechtrainerin & Schauspielerin

angebot

Andrea Stasche - Stimme als Powertool

Andrea Stasche ist eine aus TV & Presse bekannte deutsche Stimm-, Sprech- und Kommunikationstrainerin für Unternehmen, Führungskräfte und Privatpersonen, die die Notwendigkeit und Wichtigkeit von wirkungsvoller Kommunikation verstehen und verbessern möchten.

Seit mehr als 20 Jahren profitieren ihre Kunden von der von Andrea Stasche entwickelten VoicePriming® Technik, eine einzigartige, bewährte und wissenschaftlich fundierte Methode zur schnell greifenden Verbesserung der Sprech- und Kommunikationskompetenz, der Stimme und des Lampenfiebers.

Als studierte Schauspielerin und Sprechtrainerin hat Andrea Stasche in den vergangenen 20 Jahren über 900 Seminare, 150 Coachings und 80 Vorträge gegeben. Sie hat mehr als 10.000 zufriedenen Kunden aus über 200 Organisationen und Unternehmen geholfen, bessere Ergebnisse durch eine exzellente Kommunikation und Präsentation zu erreichen.

Information & Buchungsanfragen

Für Buchungsanfragen oder mehr Information bezüglich Vorträge, Seminare oder Coachings kontaktieren Sie das Stasche-Team bitte per info@sprech-art.de oder Telefon +49 [0] 621 44593826. Der Hauptsitz ist in Mannheim, Kundentermine finden in ganz Deutschland statt.

Besser Kommunizieren. Souveräner Sprechen. Mehr erreichen.

In meinen Seminaren (1 - 2 Tage), Workshops (½ Tage), interaktiven Vorträgen (1 ½ Stunden) und Coachings (privat & virtuell per Skype) helfe ich meinen Kunden durch die von mir entwickelte VoicePriming® Technik und anderen Powertools besser zu kommunizieren.

Besser sprechen (Wie spreche ich?):

- Sprech-, Stimm- und Präsentationstraining
- VoicePriming® - auf kurzem Wege zum Erfolg
- Prozess- und Embodimentfokussierte Psychologie (PEP, nach Bohne) - mentale Strategien für Ihren Erfolg auch in Stresssituationen
- Umgang mit Lampenfieber
- angemessenes Sprechtempo und prägnante Betonung
- deutliche Aussprache und resonanzreiche Stimme
- raumfüllend und kraftvoll sprechen
- ruhige und klare Körpersprache
- Informationen auf den "Punkt" bringen
- gekonnt präsentieren und die Botschaft platzieren
- informieren, unterhalten, bewegen

Besser kommunizieren (Was sage ich?):

- Kommunikationstraining
- überzeugen, argumentieren, verhandeln
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Teamsitzungen leiten und moderieren
- Konfliktgespräche führen
- Feedbackprozesse leiten
- Bewerbungstraining
- Small & Smart Talk

Besser führen (Was sage ich wie zu wem, wann und wo, warum und wozu?):

- situativ und souverän führen und kommunizieren
- Status und Körpersprache
- souveränes Sprechen als Powertool
- statusfördernde Kommunikation, um Führung sichtbar zu machen
- Fragetechniken als Führungsinstrument
- destruktive Gesprächspraktiken auflösen und souverän die Führung behalten
- Einzelcoaching, Auftrittcoaching (z.B. Firmenevents) und berufsbegleitendes Coaching on the Job

Meine Methode

Sie arbeiten praxisbezogen an typischen Situationen und dürfen immer wieder ausprobieren.

Die von mir entwickelte **VoicePriming®** Technik ermöglicht Ihnen schnelle Veränderungsprozesse.

Sie bekommen klare Anleitungen, Tipps und Verständnishintergründe.

Sie bringen Ihre eigenen Erfahrungen ein und haben dadurch schnelleren Zugang zu den Themen.

Alle Techniken sind sofort praktisch umsetzbar und sichern Ihnen höchste Umsetzbarkeit des Gelernten.

Ausbildung & Erfahrungen

Schauspielstudium, Theaterhochschule Leipzig

Studium der Sprechwissenschaft und Sprecherziehung,

Universität Landau

Lehren lernen - Lernen lehren, Universität Mainz

Method-Acting nach Lee Strassberg, Studio-33 Hamburg

Linklater-Stimmtraining - Befreien der natürlichen Stimme,

Advanced, Sound and Movement

NLP (Neurolinguistisches Programmieren), Synapse Stuttgart

PEP® (Prozess- und Embodimentfokussierte Psychologie) nach

Dr. Bohne

Gewaltfreie Kommunikation nach Marshall Rosenberg

Ausgewählte Referenzen

- BorgWarner Turbosystems GmbH
- Sparkasse KölnBonn
- Lufthansa AG
- Mediacom Agentur für Media Beratung
- Karstadt GmbH
- Stadtverwaltung Ludwigshafen
- Universität Kaiserslautern
- TH Bingen
- Merckle GmbH
- Woco Industrietechnik GmbH
- Dr. Becker Klinikgesellschaft mbH&Co.KG
- BASF
- DSAG - Deutschsprachige SAP® Anwendergruppe
- Fraunhofer Institut ITWM

Mitgliedschaften

- VDU LV Baden
- Heidelberger Unternehmerinnen
- Soroptimist Deutschland
- Deutsche Gesellschaft für Sprechwissenschaft und Sprecherziehung
- stimme.at - Netzwerk der europäischen Stimmeexperten

Teilnehmerstimmen

- Es ist nicht das Große, was man erlernt, aber viele Kleinigkeiten, die Großes bewirken! *Dejvid Skender, Verkaufsleiter, Kaufland Beta Mobilien Vermietung GmbH*
- Mit sehr praxisnahen Anregungen wurden Optimierungspotentiale in Bezug auf die persönliche Außenwirkung der Sprache bewusst gemacht und die praktischen Umsetzungsmöglichkeiten anschaulich aufgezeigt und eingeübt. Kann ich auch berufs- und lebenserfahrenen Menschen wirklich sehr empfehlen. *Cornelia Mast, Pfaff AG*
- Theorie trifft Praxis, anschaulich, charmant! *Michael Mann, Personalentwicklung, BorgWarner Turbo Systems GmbH*
- Sehr lebendig. Teilnehmer orientiert. Fachlich versiert. Außergewöhnlich gute Trainerin. *Hermann Nick, Trainer, Berater*
- Individuelle und praxisorientierte Gestaltung ergibt genaue Punktlandung.
*Andrea Oliver
Leiterin US-Geschäft, SWK Stadtwerke Kaiserslautern*
- Theorie, Gruppenübungen und persönliche Anliegen werden in diesem Seminar sehr gekonnt miteinander verbunden – sehr empfehlenswert!
*Elizaveta Mnatsakanowa Senior Market Risk Analyst,
VTB Bank AG Austria*

Kunden, Services und Beispiele

1. CEO / Vorstand Top-Manager

“Ich möchte als Leader in jeder Situation und auch vor großem Publikum Souveränität ausstrahlen, Sympathien und Respekt gewinnen.”

Ist-Zustand: Nervosität im Rampenlicht, Repräsentieren der Firma in der Öffentlichkeit und vor Geschäftspartnern, persönliche kommunikative Defizite fallen auf Firma zurück

Lösung: eigenen Stil und adäquate Ausdrucksformen für öffentliche Firmenpräsentationen entwickeln, fokussiert, souverän und Vertrauen schaffend kommunizieren

2. Führungspersönlichkeiten / Mittleres Management

“Im Team kann ich alles, aber vor dem Vorstand bin ich aufgeregt.”

Ist-Zustand: hohe Hierarchiestufen lassen das eigene Expertentum in den Hintergrund treten, Sprechen auf unterschiedlichen Hierarchieebenen verlangt angepasste Kommunikation

Lösung: Selbstwirksamkeit durch kontrollierte Körpersprache und bewussten Blickkontakt, moderates Sprechtempo und souveräner Stimmeinsatz lassen Expertentum sichtbar werden, fokussiertes Sprechen in kurzen Sätzen, Pausen einbauen und Gelegenheit zum Fragen geben

3. High Performer - Mitarbeiter/innen, die Führungspositionen einnehmen wollen

“Ich bin bereit und habe das Potential für eine Führungsrolle. Ich weiß, dass ich dafür an meinem Standing arbeiten muss. Wichtig ist mir aber, dass ich authentisch bleibe.”

Ist-Zustand: Annehmen der neuen “Rolle”, Authentizität wird in Frage gestellt, man will nicht “schauspielern”, fehlende Strategien im Umgang mit Mitarbeitern, Standing und Außenwirkung bedienen nicht die angestrebte Position

Lösung: neue Ausdrucksmittel für neue Rolle erarbeiten, Sensibilisierung für Stimme und Körpersprache, Führungsanspruch in der Kommunikation durch geeignete kommunikative Strategien

4. Geschäftsführer/innen im Mittelstand

“Als Chef meines Unternehmens ist effektive Kommunikation mit Mitarbeitern, Kunden und Medien eine Kernkompetenz. Da ich innerhalb der Firma wenig Rückmeldung erhalte, ist es mir wichtig, mit einem erfahrenen Sparringspartner oder Coach zu arbeiten, der fachlich differenziertes Feedback gibt, ohne dass es meine Position schwächt.“

Ist-Zustand: fachliche Kompetenz wird höher bewertet als soziale Kompetenz, öffentlichkeitswirksame Auftritte gehören nicht zur Kernkompetenz, unterschiedliche Ansprache für Mitarbeiter und Kunden

Lösung: situativen Kommunikationsstil entwickeln, öffentliche Auftritte akzeptieren und inszenieren, Profitools für souveräne Außenwirkung nutzen

5. Selbstständige

“Ich will als Selbstständiger so kommunizieren, dass ich mehr Kunden gewinnen und meine Preise durchsetzen kann.“

Ist-Zustand: eigenes Expertentum und Wissen sichtbar machen, den Wert der Dienstleistung für den Kunden klar kommunizieren, langfristig ein gutes Vertrauensverhältnis und produktive Zusammenarbeit schaffen

Lösung: Wissen und Expertentum durch präzises Sprechen und überzeugende Körpersprache und Stimme sichtbar werden lassen, sich und sein Produkt / seinen Service gut und zum gewünschten Preis verkaufen, besser / souverän verhandeln, um mehr verlangen zu können, eigenen Stil entwickeln und Kundensympathie gewinnen

6. Angestellte, Ärzte/ Ärztinnen, Verkäufer/innen, Sales Rep, Telefon, Support/ Help

“Wenn ich in einem Meeting einen Vorschlag mache, werde ich oft überhört. Fünf Minuten später wird der gleiche Vorschlag von einem Kollegen gemacht und angenommen. Woran liegt das?“

“Wie kann ich freundlich Nein sagen oder Vielredner unterbrechen, ohne dass ich unhöflich wirke?”

“Ich möchte meine Meinung vor Kollegen und Vorgesetzten besser ausdrücken, ohne nervös zu sein, und ernst genommen werden.”

“Es wird öfter nachgefragt, weil man mich schlecht versteht. Ich möchte lernen deutlicher zu sprechen.”

Ist-Zustand: die Themen auf den Punkt bringen, Teamkommunikation, präzise Faktenübermittlung, sich kurz fassen, respektvoll und zielorientiert mit dem Kunden sprechen, verkaufsoptimierte Gespräche, Harmoniebedürfnis vs. Respekt

Lösung: deutlich und präzise sprechen, klare Kommunikation mit Körpersprache und Stimme, selbstwirksamer Umgang mit Nervosität, Reflexion des eigenen Tuns, neue stimmige Verhaltensweisen entwickeln, professionelle Präsentationstechniken für optimale Wissensvermittlung

7. Wissenschaftler, Doktoranden, Research Engineer, Softwareentwickler

“Ich halte viele Vorträge auf Kongressen, Symposien und vor Partnern. Obwohl ich fachlich versiert bin, passiert es mir immer noch, dass ich sehr aufgeregt bin. Wie lerne ich, besser damit umzugehen und den Druck und das Lampenfieber abzubauen?”

Ist-Zustand: zu schnell, zu kompliziert, zu langatmig, zu undeutlich und zu leise, zu wenig mitreißend

Lösung: Profitools für souveräne Außenwirkung nutzen, nicht “schauspielern”, sondern individuellen Sprechstil entwickeln, Sicherheit in Körpersprache, Stimme und Sprechen, moderates Sprechtempo, räumliches Sprechen

8. Anderes

- Bewerbungsgespräche
- öffentliche Anlässe im Ehrenamt
- Hochzeitsreden
- Vorbereitung, Inszenierung und Choreographie von Firmenjubiläen und Events
- individuelles Skype-Coaching

Arbeitsbeispiele

Beispiel 1

Geschäftsführer einer großen Softwarefirma, Mitte 40

Situation: Repräsentieren der Firma in der Öffentlichkeit, Sprechen vor vielen Menschen

Ist-Zustand: zu wenig Energie, zu leise, "kommt nicht rüber"

Lösung: Spannungsaufbau, "räumliches" Sprechen, Hörerbezug, abgestimmte Übungsmethoden, um Präsenz zu erhöhen

Beispiel 2

Geschäftsführer eines mittelständischen Energieversorgers, Anfang 50

Situation: Vorträge und Geschäftsverhandlungen,

Ist-Zustand: starke Nervosität, sichtbar durch körperliche Unruhe und angespannte Stimme

Lösung Aufbau einer sicheren Körperhaltung, Reduktion von "Übersprungshandlungen" und "Manipulatoren", Regulation der Körperspannung und der Sprechspannung, angepasste Methoden für differenzierte Sprechsituationen erarbeiten

Beispiel 3

Führungskraft, oberes Management, Mitte 40

Situation: die nächste Karrierestufe erklimmen

Ist-Zustand: Außenwirkung entsprach nicht dem Rollenbild, Wunsch der Firma: "Er soll sich verändern, aber bleiben, wie er ist."

Lösung souveräne Körperhaltung, durch "räumliches Sprechen" Stimmvolumen entwickeln, fokussierte Sprechweise durch Hörerbezug und dialogisches Sprechen.

Beispiel 4

Assistentin der Geschäftsleitung eines großen Handelsunternehmens, Anfang 30

Situation: soll Führungsposition übernehmen

Ist-Zustand: Außenwirkung entsprach nicht der Rollenerwartung

Lösung modifiziertes Rollenbild, fokussiertes Sprechen, reduzieren der Sprechmelodie, moderates Sprechtempo, Sicherheit durch Präsenz und Körpersprache

Beispiel 5

Marketingleiterin einer großen Schuhfirma, Ende 20

Situation: High Performer trifft langjährige Mitarbeiter

Ist-Zustand: Generationskonflikte bedingen Kommunikationsbarrieren und verhindern effektive Zusammenarbeit

Lösung: "Der Ton macht die Musik", provokative Anteile in der Kommunikation aufdecken, situative Empathie entwickeln

Beispiel 6

Bankangestellte, Mitte 20

Situation: Kundengespräche

Ist-Zustand: wenig Akzeptanz bei älteren und männlichen Kunden

Lösung: reduzieren des "Nettseinwollens", natürliche Sprechstimmlage einhalten, reduzierte Sprechmelodie, Methoden finden, die Respekt und Sympathie ermöglichen

Beispiel 7

Ärztin, eigene Praxis, Ende 40

Situation: hält Fachvorträge

Ist-Zustand: starkes Lampenfieber, viele Wiederholungen im Vortrag, Angst vor Nachfragen

Lösung: Sicherheit durch Präsenz, methodisches Vorgehen bei Fragen aus dem Publikum, stimmliche Präsenz, kurze Sätze, klare Struktur

Beispiel 8

Doktorin der BWL, Anfang 30

Situation: hält Vorlesungen

Ist-Zustand: zu nett, Stimme kippt zeitweise, lange Sätze in "Endlosschleife", fühlt sich nicht stark und kompetent

Lösung: natürliche Sprechstimmlage einhalten, Gedanken auf den Punkt bringen, kurze Sätze, ruhige Körpersprache, entspannte Gesichtszüge, Körperwahrnehmung

Kontakt:

Stephanienufer 18, 68163 Mannheim

fon: +49 [0] 621 44 59 38 26

mobil: +49 [0]151 44 52 03 58

Email: info@sprech-art.de,

web: www.sprech-art.de

https://www.xing.com/profile/Andrea_Stasche

https://www.linkedin.com/home?trk=nav_responsive_tab_home

<https://www.facebook.com/index.php>

<https://twitter.com>