Arbeitsblatt

Arno Fischbacher: Meine Stimme – meine akustische Marke

In welchen Situationen Ihres Alltags ist Ihre Stimme als akustisches Markenzeichen besonders relevant (z.B. bei einer Präsentation, bei einer Rede auf der Familienfeier oder auf dem Anrufbeantworter)?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Wie unverwechselbar erleben andere Ihre Stimme und Ihre Sprechweise? Wie stark bleibt sie im Gedächtnis?

Eher stark <----------> Eher weniger stark

Wie gut stimmen Ihre Stimme und Ihre Sprechweise mit Ihrer Marken- bzw. Expertenpositionierung überein?

1. Wenn Sie sich am Telefon melden: Eher mehr <----------> Eher weniger

2. Am Anrufbeantworter: Eher mehr <----------> Eher weniger

3. In den ersten Minuten einer Präsentation: Eher mehr <----------> Eher weniger

4. Im Gesprächs-Erstkontakt: Eher mehr <----------> Eher weniger

5. Bei Widerspruch, im Konflikt: Eher mehr <----------> Eher weniger

Das Buch zum Thema: „Voice sells! Die Macht der Stimme im Business“

Arno Fischbacher ist Wirtschafts-Stimmcoach, Rhetoriktrainer, Redner und Autor. Er ist Experte für die unbewusste Macht der Stimme in Kundenservice, Führung und Vertrieb. Fischbachers Spezialität ist das stimmliche, sprachliche und körpersprachliche Auftreten. Zu Höchstform läuft er auf, wenn es um schwierige Kommunikationssituationen geht: in Verhandlungen, beim Präsentieren oder beim Medienauftritt. Zu seinen Kunden zählen Top-Unternehmen in Deutschland und Österreich, Führungskräfte und Medienmanager. Zur Website