

Argumentieren mit Power

Überzeugen ohne Hierarchiemacht

Seminarthemen:

- Die Ebenen der Überzeugungsarbeit
- Fachliche Verständlichkeit in Wort und Schrift
- Verschiedene Gliederungskonzepte für verschiedene Überzeugungssituationen
- Überzeugungsarbeit in Monolog- und Dialogsituationen
- Die bevorzugten Wahrnehmungsebenen des andern einbeziehen
- Körpersprache einsetzen und so auf der nonverbalen Ebene Vertrauen schaffen
- Argumente an das Typenprofil des Gegenübers anpassen
- Grundlagen des Verhandlungs-Trainings
- Ressourcen und Grenzen der eigenen Persönlichkeit bei der Überzeugungsarbeit berücksichtigen: Es wird ein Persönlichkeitstest durchgeführt und mit den Teilnehmern in Bezug auf Überzeugungsfähigkeiten besprochen

Lernmethoden:

Erlebnisbezogenes Lernen mit vielen Übungen und Rollenspielen. Theoretische Inputs erfolgen als kurze Impulsreferate, die sofort umgesetzt werden.

Rahmenbedingungen:

3 + 3 volle Tage
im Abstand von 2 bis 3 Monaten
Gruppengröße 10 – 12 Teilnehmer
Seminarhotel
2 Trainer

Was ist das Besondere an diesem Seminar?

- Ein besonderer Fokus liegt darauf, die individuellen **Besonderheiten des zu Überzeugenden** zu erkennen und darauf einzugehen.
- Durch Einbeziehung des **Persönlichkeitsprofils des Überzeugers** werden hoch individuelle Tipps und Hilfen zur Steigerung der Überzeugungskraft erarbeitet.