

Argumentationstraining Souverän überzeugen

Zielgruppe:

- » Führungs- und Nachwuchsführungskräfte, Fachkräfte, Personen, von denen überzeugendes Auftreten erwartet wird und die in Gesprächs- und Argumentationssituationen souverän überzeugen und reagieren möchten

Ihr Nutzen:

- » Sie erkennen psychologische Mechanismen
- » Sie erlernen Aufbau und Struktur guter Argumentation
- » Sie arbeiten an Ihrer aktiven Gesprächsgestaltung
- » Sie stärken Ihre Reaktionsfähigkeit bei unvorhersehbaren Gesprächsänderungen
- » Sie erlernen wie man unfaire Killerphrasen entschärft und optimal kontert

Seminarinhalte:

- » Gesprächspsychologische Grundlagen
- » Standortbestimmung
- » Die Phasen eines Gesprächs
- » Aktive Gesprächsgestaltung
- » Argumentationsmöglichkeiten und Positionierung
- » Überzeugend argumentieren als Werkzeug für Verhandlungen
- » Wie erkennt man unfaire Gesprächspartner und Argumentation
- » An der Mimik des anderen Erfolgchancen erkennen
- » Verhalten bei Unsachlichkeit und Aggression
- » Manipulationen und Killerphrasen erkennen

Internes Seminar:

- » Dauer: 1 Tag
- » Optional: 1 Tag Follow-up oder Einzelcoaching