

2-Tages Seminar

Überzeugen statt überreden oder motivieren statt manipulieren – Erfolgreiche Argumentationsstrategien für schwierige Gesprächs- und Konfliktsituationen

Überzeugende Argumentation ist die Basis für einen motivierenden, effektiven, wertschätzenden und vor allem menschlichen Umgang miteinander am Arbeitsplatz. Haben Menschen das Gefühl, manipuliert zu werden, verschließen sie sich und sind auch für rationale Argumente unzugänglich. Eine motivierende Sprache und Argumentation unterstützt die Zusammenarbeit und das Teamverhalten, sie vermittelt eine gemeinsame Vorstellung von Gleichberechtigung, Transparenz und Wertschätzung und ist obendrein zielführend und effizient.

Überzeugendes Argumentieren eignet sich ebenfalls hervorragend zur Bewältigung schwieriger Gesprächssituationen, bei Konflikten, in Diskussionsrunden und bei langwierigen Besprechungen und Verhandlungen. Ziel des Seminars ist es, sich in solchen Situationen mit souveränen Argumenten zu behaupten. Mit klaren Argumentationstechniken und gezieltem Verhalten lernen Sie, gelassen, fair und sachlich zu argumentieren und sich nicht auf das Überredungsniveau des Gesprächspartners einzulassen.

Das Seminar vermittelt Ihnen die Basisregeln für überzeugende Argumentation und den professionellen, souveränen Umgang in schwierigen Gesprächssituationen, Diskussionen oder Besprechungen. Sie lernen, Angriffe positiv umzudeuten und gezielt zu argumentieren. Gleichzeitig wenden Sie Strategien für das Formulieren schneller Repliken zum Beispiel bei Killerphrasen an.

☞ Sie können dieses Seminar exklusiv für Ihr Unternehmen als **Inhouse-Schulung** buchen. Die Trainings-Inhalte stimmen wir auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens und der Mitarbeiter ab. Es wird als 1-Tages-Training und 2-Tages-Training angeboten.

Inhalte

- Argumentationstechniken und -strategien
- Argumentieren nach der 5-Satz-Technik
- Die ETHOS-Formel: Argumente, die nie ausgehen!
- Kooperative, zielorientierte Gesprächsführung
- Lenkungsmethoden für Gespräche, Fragetechniken
- Leitfaden für Kritik- und Konfliktgespräche
- Einführung in die sokratische Gesprächsführung als Konfliktbewältigungsstrategie
- Geschickt Kontern: „Honigzunge“, „Diplomatiezunge“, „Dolmetscherzunge“
- Aktive Einwandbehandlung, Umgang mit Widerständen und Ablehnung

Methoden

- Trainer-Input
- Gruppen-/Partnerarbeiten
- Argumentieren vor dem Plenum auf Zuruf
- Rollenspiel(e) „Kritikgespräche“ mit (Video)-Feedback
- Gruppendiskussionen mit Feedback