

Wirkungsvoll und überzeugend argumentieren

- › Argumentations- und Diskussionstraining
- › Persönliche Überzeugungskraft stärken

Es gibt Anlässe, bei denen wir mit Kollegen*innen, Teammitgliedern, Vorgesetzten oder mit Gesprächspartner*innen diskutieren, Argumente und Positionen austauschen. Gelingt es uns immer, unsere Ideen, Standpunkte oder Ziele überzeugend und wirkungsvoll zu übermitteln? Wir können unsere persönliche Überzeugungskraft nur dann wirkungsvoll einbringen, wenn wir unsere Interessen mit eigenen Argumenten verdeutlichen und gleichzeitig Offenheit für Gegenargumente und Interessen des Gesprächspartners zeigen.

Erfolgreiches Argumentieren setzt wichtige Elemente einer gelungenen Kommunikation voraus: Aufmerksamkeit und Verständnis für unterschiedliche Vorstellungen oder kritischen Meinungen des Gegenübers zeigen; in der Lage sein, den zu übermittelnden Inhalt und eigene Standpunkte verständlich vorzutragen und gleichzeitig eine Atmosphäre schaffen, in der auch provokante und unangenehme Themen mit eingebracht und nicht umgangen werden.

Ihr Nutzen

Sie befassen sich eingehend mit den Grundlagen des Argumentierens und Ihrem individuellen Argumentationsstil. Sie gewinnen an Klarheit in der Kommunikation, können Ihre Botschaften verständlich übermitteln und überzeugen durch Glaubwürdigkeit.

Zielgruppe

Mitarbeiter*innen, die im Service tätig sind und Interessierte, die bestimmte Inhalte (z.B. Dienstleistungen, Konzepte, Idee...) klar und wirkungsvoll vermitteln, sowie ihre Gesprächsführungskompetenz weiter entwickeln wollen, um auch schwierige Gesprächssituationen konstruktiver und effektiver zu begegnen.

Inhalte

Kommunikation und Gesprächsführung

- Sach- und Beziehungsebene in der Kommunikation
- Klarheit über eigene Ziele und Interessen
- Empathie und aktives Zuhören
- Sprache hat Wirkung

Argumentationstechniken

- Vorbereitung und Aufbau einer Argumentationskette
- Interessen hinter den Positionen erkennen
- Verdeckte Botschaften und Signale erkennen
- Interpretation und Wertung
- Die Kunst der richtigen Fragen
- Unterschiedliche Zuhörertypen ansprechen
- Umgang mit Einwänden

Persönliche Argumentationsfähigkeit

- Selbst- und Fremdwahrnehmung der persönlichen Wirkung
- Ausstrahlung und Überzeugungskraft entwickeln
- Umgang mit eigenem Ärger und persönlichen Angriffen

- ✓ Aufbau von Argumenten, Systematik und Logik von Argumentationen
- ✓ Kommunikations- und Argumentationsfähigkeit ausbauen
- ✓ Erweiterung der persönlichen Ausdrucks- und Überzeugungskraft
- ✓ Stimme und Sprache wirkungsvoll anwenden

Methode

Kurze Theorie-Inputs, praktische Übungen, Einzel-, Gruppen- und Partnerarbeit, Reflexion, Feedback und eigene Fallbeispiele.

Einsatz von Videotechnik.

Seminarleitung

Angela Schmitz, Dipl. Sozialwirtin, Dipl. Soziologin
Systemisches Coaching, Beratung & Training

Seminardauer

2 bis 3 Tage

Termine & Ort

Inhouse auf Anfrage

Seminargebühr

Auf Anfrage

Weitere Themenschwerpunkte

- ⇒ Das 1zu1 Gespräch der guten Argumente
- ⇒ Erfolgreicher Kundendialog
- ⇒ Erfolgreiche Rhetorik für gute Gespräche

Auf Anfrage erstelle ich Ihnen ein für Sie angepasstes Trainingskonzept.