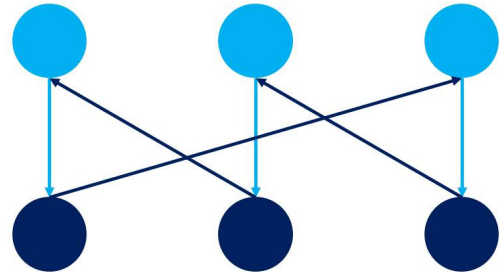


## Nachhaltig überzeugen, souverän auftreten

Gewinnen Sie Ihre Gesprächspartner für Ihre Ideen, sowohl im Zweiergespräch als auch in Diskussionen! — Neben Einfühlungsvermögen bedarf es hier kommunikativer Durchsetzungsstärke, die Sie mit Ihrer individuellen Rhetorik gezielt ausbauen können. Lernen Sie die richtige Balance zwischen Emotion und Sachlichkeit, aktivem Zuhören, geschulter Wahrnehmung, Vertreten eigener Interessen und Standpunkte sowie geschicktem Fragen. Dies ist bei souveräner Argumentation ebenso gefragt wie Logik, Strategie und Konfrontationsfähigkeit.

### Die Amerikanische Debatte



### Ziele

Folgende Grundlagen des Verhandeln lernen Sie kennen:

- Grundlagen partnerorientierter Argumentation
- Verbale und nonverbale Signale bei anderen wahrnehmen und sich darauf einstellen
- Andere verstehen lernen
- Argumente überzeugend formulieren
- Die Frage als Basis für die eigene Argumentation
- Aktives Zuhören lernen
- Emotionale und sachliche Argumentation
- Motive des Partners gezielt ansprechen
- Logische Beweisführung
- Gespräch und Diskussion in kleinen Gruppen
- Die „Amerikanische Debatte“
- Die Phasen einer Diskussion
- Gesprächsstrategien
- Offensive und defensive Strategien erlernen
- Verhandlungstaktiken einsetzen
- Umgang mit Ausweichmanövern des Gesprächspartners
- Souveräner Umgang mit unfairer Dialektik

- Kooperation und Konfrontation in Diskussionsrunden mit mehreren Partnern

## Methoden

Praxiserprobte Übungen mit Simulation von unterschiedlichen Gesprächs- und Verhandlungssituationen stehen im Mittelpunkt. Rollenspiele und Kommunikationsübungen mit Selbstreflexion ergeben einen ganzheitlichen Austausch- und Lernprozess.

## Zielgruppe

- Fach- und Führungskräfte, die sich gezielt auf Diskussions- und Gesprächssituationen vorbereiten möchten
- Führungskräfte
- Fachkräfte
- Selbstständige
- Berater
- Anwälte
- Alle, die sich im Rahmen ihrer beruflichen Tätigkeit tagtäglich mit einer Vielzahl von Diskussionen auseinandersetzen müssen

## Seminarcodes

- Gruppen-/ Teamseminar ..... F-DT-GS
- Kleingruppenseminar ..... F-DT-KS
- Kleingruppentraining ..... F-DT-KT
- Einzelcoaching ..... F-DT-EC

**Alle Seminare / Coachings / Trainings sind modular aufgebaut und werden natürlich nach Absprache mit Ihnen individuell gestaltet! Die dargestellten Inhalte sind Anhaltspunkte für Sie!**

