



Seminar „Argumentationstraining“

„Man kann auf seinem Standpunkt stehen, aber man sollte nicht darauf sitzen...“
(Erich Kästner)

Effektive Argumentation ist überall dort gefragt, wo Sie überzeugen und mit Ihren Gesprächspartnern (Kunden, Mitarbeiter, Vorgesetzte) zu klaren und verbindlichen Vereinbarungen kommen möchten.

Dauer: 3 Tage

Zielgruppe: MitarbeiterInnen mit Kundenkontakt, Führungskräfte, Führungsnachwuchskräfte, ProjektleiterInnen, FachexpertInnen.

Zielsetzung: Reflexion des persönlichen Argumentationsverhaltens, Erweiterung des Argumentations-„Werkzeugkoffers“, Optimierung der eigenen Gesprächsstrategien.

Inhalte:

- + Grundlagen der Kommunikation
- + Das „Schnittstellen-Prinzip“ – Interessen statt Positionen
- + Grundhaltungen als Erfolgsfaktoren
- + Das Harvard-Konzept: win/win
- + Zielorientiert argumentieren
- + Strukturierte Vorbereitung der Argumentation
- + Führen durch Fragen und Zuhören
- + Gehirngerechte Präsentation von Argumenten
- + Bedeutung von Körpersprache
- + Umgang mit Einwänden und unfairen Attacken
- + Argumentation aus verschiedenen Ich-Zuständen
- + Konfliktargumentation
- + Feedback

Methoden:

- * Impulsreferate
- * Einzel- und Gruppenübungen
- * Rollenspiele (Video)
- * Praxissimulationen (Argumentationsgespräche aus dem beruflichen Umfeld der TeilnehmerInnen)