



Seminarprogramm SP 311

Dialektik des Überzeugens – die Königsdisziplin der Erfolgreichen

Als qualifizierte Fach- oder Führungskraft kommen Sie immer wieder Situationen, in denen Sie komplexe Zusammenhänge und unbequeme Wahrheiten überzeugend darlegen, erklären und glaubhaft begründen zu müssen. Nur wer seine Gedanken verständlich und überzeugend darlegen, sie im Dialog auch sprachlich eindringlich vermitteln kann, wird seine Zuhörer und Gesprächspartner für seine Ideen gewinnen. Dabei hilft die angewandte Dialektik, die weitgehende Sicherheit im freien Umgang mit Argumentationstechniken und logischen Schlussverfahren sowie mit dem gesprochenen Wort. Hier setzt dieses Intensiv-Seminar an und vermittelt Ihnen auf hohem Niveau wirksame rhetorische und dialektische Kenntnisse und Fähigkeiten, die für Sie zu einem persönlichen Erfolgsfaktor werden können.

Welches ist Ihr Nutzen?

Im Mittelpunkt dieses übungintensiven Seminars steht die Vergrößerung Ihres Überzeugungsvermögens. Sie werden in Zukunft Ihre Gesprächspartner und Zuhörer schneller und sicherer von Ihren Standpunkten und Einschätzungen überzeugen können. Dank überlegener und bewährter rhetorisch-dialektischer Techniken und eines selbstsicheren und psychologisch wirksamen Auftretens kommen Sie in Gespräche sicherer zum Ziel, Ihre Überzeugungskraft und Ihre Argumentationstechniken werden zu persönlichen Erfolgsfaktoren!

Wer sollte teilnehmen?

Qualifizierte Fach- und Führungskräfte, die häufig komplexe und schwierige Sachverhalte oder Standpunkte gegenüber kritischen Gesprächspartnern oder Zuhörern überzeugend "verkaufen" müssen und diese Fähigkeit ausbauen wollen. Es wird erwartet, dass alle Teilnehmer aktiv und intensiv mitarbeiten.

Welches sind die zentralen Themen?

- Auftreten – Sprache – Körpersprache – Wirkung: eine kritische Analyse.
- Anwendbare Grundlagen der praktischen Gesprächspsychologie.
- Wie Sie Ihren Sympathiewert und Ihre Suggestionskraft steigern.
- Wie Sie Ihre Wirkung beim Sprechen steigern und Ihren Aussagen Gewicht verleihen: Pausentechnik, Akzentuierung, Tempo, Stimmführung und kontrollierte Körpersprache.
- Analyse und richtige Einschätzung der Situation: Ringen um die "Wahrheit" oder Kampf?
- Die Suche nach Gemeinsamkeiten und nach Übereinstimmung in den Zielen.
- Brücken bauen: Wie Sie Ihrem Gesprächspartner helfen können, sich Ihrer Position ohne Gesichtverlust anzuschließen.
- Die Lehre von den Beweismitteln und ihre praktische Anwendung im Gespräch, im Vortrag und in der Diskussion.
- Einführung in die klassische Dialektik und in die Argumentationslehre.
- Die wichtigsten Argumentationsmuster und ihre Anwendung.
- Wo und wie Sie die passenden Argumente finden.
- Wann ist ein Argument fehlerhaft? – Die Schwächen und Unsicherheiten Ihres Gesprächspartners erkennen und damit richtig umgehen.
- Der Umgang mit Einwänden und Vorwänden.
- Wie Sie Missverständnisse im Gespräch definitiv ausschließen.
- Unfaire Verhaltensweisen im Gespräch und wie Sie sich dagegen wehren.
- Kampfdialektik (Eristik) oder die Kunst, im Gespräch Recht zu behalten.
- Vorbereitung auf verschiedene kommunikative Situationen, in denen Sie überzeugen wollen: Streitgespräch, kritische Diskussion, Kreuzfeuerinterview usw.
- Hilfen zur Umsetzung in die Praxis

Wie gehen wir vor?

Die Themen werden grundlegend und praxisgerecht behandelt. Der Wechsel von Lehrgesprächen, Diskussion im Plenum, Gruppenarbeit und dialektischen und Übungen (Streitgespräch, kritische Diskussion, Verteidigung einer These) fördert einen intensiven Lernprozess. Die Teilnehmer erfahren in Übungen, wie ihre dialektischen Fähigkeiten entwickelt sind. Sie erhalten Empfehlungen, wie sie ihre Persönlichkeit hinsichtlich Überzeugungstechnik und Überzeugungskraft weiter ausbilden können.

Termine

Bad Harzburg, 24. – 26. August 2010
Bad Harzburg, 11. – 13. Oktober 2010
Bad Harzburg, 01. – 03. Dezember 2010

Dauer/Zeiten

Dauer 3 Tage.
Beginn am ersten Tag um 09:00 Uhr,
Ende am dritten Tag gegen 16:30 Uhr.

Dozent: Dr. Klaus P. Beer

Abschluss

Qualifiziertes Teilnahmezertifikat des Veranstalters

Preis

EUR 1.189,00 (+ MwSt.) für Teilnahme, Schulungsunterlagen sowie Mittagessen und Seminargetränke an allen Seminartagen

Anmeldung

mit beiliegendem Faxformular.

Maximale Teilnehmerzahl: 8

Anmeldung per Telefax an **05322/96 66 44**

An
Dr. Beer Managemententwicklung & Seminare
Am Wildpark 22

Telefon: 05322/9666-0

38667 Bad Harzburg

Hiermit melden wir folgende Mitarbeiter unseres Hauses zum Seminar
“Dialektik des Überzeugens – die Königsdisziplin der Erfolgreichen”, Teilnahmegebühr pro Person EUR 1.189,00 zuzügl.
MwSt., verbindlich an:

Name	Vorname	Funktion im Unternehmen	Termin

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) von Dr. Beer Managemententwicklung & Seminare, die wir gelesen haben und die wir unter www.beer-management.de jederzeit erneut lesen können. Mit der Anmeldung zum Seminar akzeptieren wir diese.

Die Rechnung kommt mit der Anmeldebestätigung.

Ansprechpartner für eventuelle Rückfragen:

Vorname, Name:

Tel. Durchwahl:

Telefax:

eMail-Adresse:

Unterschrift:

Datum:

Anschrift/Stempel des Unternehmens: