



Seminarprogramm SP 317

Überzeugen und Argumentieren

Erfolgreich argumentieren bedeutet, Gesprächspartner oder Zuhörer für die eigenen Ideen und Standpunkte zu gewinnen. Diese eigenen Ideen können etwa die eigene Person, ein Produkt oder das eigene Unternehmen sein. Wie Menschen gewonnen werden, hängt von Rhetorik und Dialektik, von Logik, aber auch vom Auftreten und von Emotionen ab. Und natürlich auch von einer überzeugenden Argumentation. In diesem Seminar lernen Sie, wie Ihr eigenes Argumentieren wirkt, welche Verbesserungsmöglichkeiten bestehen und wie Sie sich diese erarbeiten können.

Welches ist Ihr Nutzen?

Ihr Nutzen besteht darin, dass Sie nach diesem Seminar in Situationen, in denen Sie überzeugen müssen, eine bessere Figur machen werden: Sie beherrschen die Regeln einer logisch richtigen und psychologisch wirksamen Argumentationsweise, Sie kontrollieren bewusster als vorher das eigene Verhalten bis hin zur Körpersprache, Sie machen einen sicheren und souveränen Eindruck. Für das Gewinnen meinungsneutraler Zuhörer oder gar von Meinungsgegnern sind Sie nach diesem Seminar gut gerüstet.

Wer sollte teilnehmen?

Qualifizierte Fach- und Führungskräfte, die das eigene Überzeugungs- und Argumentationsvermögen sowohl im geschäftlichen Alltag als auch im privaten Gespräch verbessern wollen.

Welches sind die zentralen Themen?

- Klärung der individuellen Teilnehmerwünsche hinsichtlich der Seminarschwerpunkte.
- Individuelle Analyse der rhetorisch-dialektischen Voraussetzungen der Teilnehmer.
- Der Zusammenhang von Persönlichkeit und Überzeugungsvermögen.
- Die Lehre von den Beweismitteln und ihre praktische Anwendung im Gespräch, im Vortrag und in der Diskussion.
- Logik und die Struktur von Argumenten.
- Welche Argumentationsmuster passen zu welcher Gesprächssituation?
- Überzeugende Schlussfolgerungen aus klaren Voraussetzungen.
- Wann ist ein Argument fehlerhaft? – Die Schwächen und Unsicherheiten des Gesprächspartners erkennen und damit richtig umgehen.
- Fehlschlüsse des Gesprächspartners erkennen und darauf richtig reagieren.
- Wirkungssteigerung durch Pausentechnik, Akzentuierung, Tempo, Stimmführung und kontrollierte Körpersprache.
- Die Kunst des Definierens.
- Unfaire dialektische Attacken des Gesprächspartners erkennen und darauf richtig reagieren
- Vorbereitung auf verschiedene kommunikative Situationen, in denen Sie überzeugen wollen: Streitgespräch, kritische Diskussion, Kreuzfeuerinterview usw.
- Hilfen zur Umsetzung des Gelernten in die Praxis.

Wie gehen wir vor?

Die Themen werden grundlegend und praxisgerecht behandelt. Die Teilnehmer erfahren in Übungen (argumentative Rede, Intervention und Definition, induktive Beweisführung, dialektische Debatte), wie ihre dialektischen Fähigkeiten entwickelt sind. Sie erhalten Empfehlungen, wie sie ihre Persönlichkeit hinsichtlich Überzeugungstechnik und Überzeugungskraft weiter ausbilden können.

Termine

Bad Harzburg, 26. – 28. April 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 Seminar Getränke 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
“**Überzeugen und Argumentieren**”, 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: