Argumentationstraining und Überzeugungstechnik

Souveräne Gesprächsführung

Seminarziele

In diesem Seminar werden Ihnen die wichtigsten Argumentationstechniken praxisgerecht dargestellt. Dabei wird sowohl auf die sachliche als auch auf die gefühlsmäßige Seite einer Gesprächssituation eingegangen. Sie erhalten die Gelegenheit, das eigene Argumentationsverhalten zu überprüfen und zu optimieren. Sowohl im Vier-Augen-Gespräch als auch in größeren Diskussionsrunden bedarf es rhetorischer Durchsetzungsstärke und Einfühlungsvermögen, um das Gegenüber von eigenen Interessen und Standpunkten zu überzeugen. Lernen Sie anhand praxisnaher Beispiele überzeugend zu argumentieren und Ihre Ziele zu erreichen.

Programminhalte

Gesprächsstrategien: souverän, überzeugend und professionell argumentieren

- 5 Regeln, um überzeugend zu argumentieren
- Verhalten bei unsachlichen Einwänden
- 3 Tipps zur Abwehr von persönlichen Angriffen
- Diskutieren lernen und Diskussionen führen

Überzeugen durch eigene Wirkung und Körpersprache:

- Wie wirke ich auf Andere? - Persönliche Stärken und Schwächen im Gespräch erkennen
- Die Gesprächspartei einschätzen können
- Körpersprachliche Signale erkennen und angemessen reagieren
- Wo bin ich zu stark verletzbar?
- Wie gehe ich mit meinen Gefühlsreaktionen um?
- Manipulationen durchschauen und abwehren
- Aktives Zuhören, richtiges Interpretieren, gezieltes Reagieren

Argumentation in unterschiedlichen Gesprächsanlässen:

- Die richtige Vorbereitung für unterschiedliche Anlässe
- Argumentieren und überzeugen im Vier-Augen-Gespräch
- Die positive Wirkung gegensätzlicher Meinungen in Gruppensituationen
- Woran erkenne ich einen unfairen Gesprächspartner?

Überzeugungstechniken für schwierige Situationen:

- Wie mache ich mich bei Aggressionen unangreifbar: "Ärger unterdrücken" oder "explodieren"?
- Faires Streiten und kreative Aggressionen
- Wie durchschaue ich eine unfaire Argumentation?
- Tipps zur Versachlichung von Gesprächen

Methodik

Einzel- und Gruppenübungen Übungen mit individuellem Feedback

Seminarcode

KOM1001

Teilnehmer

maximal 9 Personen

Seminarzeiten

1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr
2. Tag: 09:30 - 16:00 Uhr

Ort & Termine

Online-Seminar

12.05.2025 – 13.05.2025
26.06.2025 – 27.06.2025
17.11.2025 – 18.11.2025
26.01.2026 – 27.01.2026
11.05.2026 – 12.05.2026
25.06.2026 – 26.06.2026
16.11.2026 – 17.11.2026

Münster

19.05.2025 – 20.05.2025
01.09.2025 – 02.09.2025
27.11.2025 – 28.11.2025
26.01.2026 – 27.01.2026
13.04.2026 – 14.04.2026
18.05.2026 – 19.05.2026
18.06.2026 – 19.06.2026
26.11.2026 – 27.11.2026

Hamburg

26.06.2025 – 27.06.2025
06.11.2025 – 07.11.2025
19.03.2026 – 20.03.2026
25.06.2026 – 26.06.2026
05.11.2026 – 06.11.2026

Berlin

12.05.2025 – 13.05.2025
18.09.2025 – 19.09.2025
11.05.2026 – 12.05.2026
17.09.2026 – 18.09.2026

Hannover

17.11.2025 – 18.11.2025
16.11.2026 – 17.11.2026

Leipzig

03.07.2025 – 04.07.2025
02.07.2026 – 03.07.2026

Köln

Praxisbeispiele Simulation von Mitarbeitergesprächen Moderierte Diskussion

Zielgruppe

Das Seminar Argumentationstraining und Überzeugungstechnik wendet sich an Fach- und Führungskräfte aller Bereiche, die in Gesprächs- und Argumentationssituationen souverän überzeugen und reagieren möchten.

12.05.2025 – 13.05.2025
23.03.2026 – 24.03.2026
11.05.2026 – 12.05.2026

Frankfurt am Main

26.06.2025 – 27.06.2025
04.12.2025 – 05.12.2025
25.06.2026 – 26.06.2026
03.12.2026 – 04.12.2026

Nürnberg

05.05.2025 – 06.05.2025
13.11.2025 – 14.11.2025
04.05.2026 – 05.05.2026
30.11.2026 – 01.12.2026

Stuttgart

22.09.2025 – 23.09.2025
21.09.2026 – 22.09.2026

München

14.07.2025 – 15.07.2025
13.11.2025 – 14.11.2025
26.02.2026 – 27.02.2026
13.07.2026 – 14.07.2026
12.11.2026 – 13.11.2026

Wien

13.10.2025 – 14.10.2025
26.03.2026 – 27.03.2026
12.10.2026 – 13.10.2026

Seminargebühr

1.200,00 € (zzgl. MwSt.)
1.428,00 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlagen, Teilnahmezertifikat und Mittagessen.

MANAGEMENT-INSTITUT
DR. A. KITZMANN
Seminare für Fach- und Führungskräfte

FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99

Internet: www.kitzmann.biz
E-Mail: info@kitzmann.biz
Telefax: +49 251 20205-99

Ich melde mich/Wir melden uns zu folgender Veranstaltung an:

1. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung Seminarcode

Ort Termin

2. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung Seminarcode

Ort Termin

Firmendaten/Rechnungsempfänger

Firma

Rechnung (Name)

Straße/Nummer

PLZ/Ort

Telefon/Fax

Branche

Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

Kundennummer

Anmeldebestätigung (E-Mail)

Datum

Unterschrift