



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: 09:00 - 16:00 Uhr

Ort & Termine

Online-Seminar

27.06.2024 – 28.06.2024
18.11.2024 – 19.11.2024
27.01.2025 – 28.01.2025
12.05.2025 – 13.05.2025
26.06.2025 – 27.06.2025
17.11.2025 – 18.11.2025

Münster

10.06.2024 – 11.06.2024
02.09.2024 – 03.09.2024
28.11.2024 – 29.11.2024
27.01.2025 – 28.01.2025
14.04.2025 – 15.04.2025
19.05.2025 – 20.05.2025
01.09.2025 – 02.09.2025
27.11.2025 – 28.11.2025

Hamburg

27.06.2024 – 28.06.2024
07.11.2024 – 08.11.2024
20.03.2025 – 21.03.2025
26.06.2025 – 27.06.2025
06.11.2025 – 07.11.2025

Berlin

19.09.2024 – 20.09.2024
12.05.2025 – 13.05.2025
18.09.2025 – 19.09.2025

Hannover

18.11.2024 – 19.11.2024
17.11.2025 – 18.11.2025

Leipzig

04.07.2024 – 05.07.2024
03.07.2025 – 04.07.2025

Köln

24.03.2025 – 25.03.2025



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

Frankfurt am Main

27.06.2024 – 28.06.2024

05.12.2024 – 06.12.2024

26.06.2025 – 27.06.2025

04.12.2025 – 05.12.2025

Nürnberg

21.10.2024 – 22.10.2024

05.05.2025 – 06.05.2025

13.11.2025 – 14.11.2025

Stuttgart

16.09.2024 – 17.09.2024

22.09.2025 – 23.09.2025

München

15.07.2024 – 16.07.2024

14.11.2024 – 15.11.2024

27.02.2025 – 28.02.2025

14.07.2025 – 15.07.2025

13.11.2025 – 14.11.2025

Wien

14.10.2024 – 15.10.2024

03.04.2025 – 04.04.2025

13.10.2025 – 14.10.2025

Seminargebühr

1.150,00 € (zzgl. MwSt.)

1.368,50 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen:
Arbeitsunterlagen,
Teilnahmezertifikat und
Mittagessen.



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

Firmendaten/Rechnungsempfänger

Firma

Rechnung (Name)

Straße/Nummer

PLZ/Ort

Telefon/Fax

Branche

Datum

2. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung Seminarcode

Ort Termin

Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

Kundennummer

Anmeldebestätigung (E-Mail)

Unterschrift