Lenken-Beeinflussen-Überzeugen

So steuern Sie jedes Gespräch

Seminarziele

Im beruflichen Umfeld reden, argumentieren und verhandeln wir ständig, dabei versuchen Mitarbeiter und Kollegen uns häufig zu beeinflussen – es geht dabei um strategische oder andere unternehmens- oder kundenspezifische Themen. Ebenso beeinflussen auch wir bewusst und unbewusst unsere Gesprächspartner. Wenn wir diese Vorgänge durchschauen, können wir mit Kunden, Mitarbeitern, Kollegen und Vorgesetzten erfolgreicher umgehen und unsere Vorstellungen kommunizieren – und natürlich auch durchsetzen.

Programminhalte

Grundlagen:

- Gut zuhören, eine wichtige Grundlage der Gesprächssteuerung
- Wie beeinflussen uns Kunden und Kollegen?
- Warum lassen wir uns manchmal auch gerne beeinflussen? Die Psychologie der Beeinflussung
- Unterschwellige Signale oder Worte erkennen

Kompetenzen ausbauen: den Anderen „sehen“ und „hören“:

- Wie werde ich ein besserer Zuhörer?
- Charisma, Präsenz und Aufmerksamkeit
- Emotionen wecken durch suggestive Kommunikation
- Mit welchen Eigenschaften gewinnt man Andere für sich?
- Erkennen Sie die Vorteile von Stille – durch zuhören kann man besser fokussieren
- Kunden durch Überzeugung gewinnen

Beeinflussen oder beeinflusst werden?:

- Widersprüchliche Signale erkennen
- Wann passen Körpersprache und Inhalte nicht zusammen?
- Wodurch wird Widerstand aufgebaut?
- Wodurch abgebaut?
- Die unschlagbare Wirkung von Authentizität, Spontaneität, Unverfälschtheit und Schlichtheit
- Die Brille der eigenen Vorurteile
- Erfolgreich überzeugen und eigene Argumente gut präsentieren

Entwickeln Sie ihren eigenen Weg:

- Einen Rahmen finden: konstruktive Gesprächskultur
- Den eigenen Stil finden – zuhören und die richtigen Fragen stellen
- In Balance zwischen guter Gesprächsvorbereitung und Spontaneität

Methodik

Simulation von Mitarbeitergesprächen Moderierte Diskussion Einzel- und Gruppenübungen Videobeispiele Interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch

Seminarcode

KOM1015

Teilnehmer

maximal 9 Personen

Seminarzeiten

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

Ort & Termine

Münster

26.09.2024 – 27.09.2024
04.11.2024 – 05.11.2024
27.02.2025 – 28.02.2025
25.09.2025 – 26.09.2025
03.11.2025 – 04.11.2025

Hamburg

28.11.2024 – 29.11.2024
16.01.2025 – 17.01.2025
27.11.2025 – 28.11.2025

Berlin

13.06.2024 – 14.06.2024
29.08.2024 – 30.08.2024
12.06.2025 – 13.06.2025
28.07.2025 – 29.07.2025

Frankfurt am Main

05.05.2025 – 06.05.2025

München

10.03.2025 – 11.03.2025

Seminargebühr

1.150,00 € (zzgl. MwSt.)
1.368,50 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlagen, Teilnahmezertifikat und Mittagessen.

Zielgruppe

Das Seminar „Lenken – Beeinflussen – Überzeugen“ wendet sich an Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen.

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