



# 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: 09:30 - 16:00 Uhr

#### Ort & Termine

##### Münster

25.09.2025 – 26.09.2025  
03.11.2025 – 04.11.2025  
26.02.2026 – 27.02.2026  
24.09.2026 – 25.09.2026  
05.11.2026 – 06.11.2026

##### Hamburg

27.11.2025 – 28.11.2025  
15.01.2026 – 16.01.2026  
26.11.2026 – 27.11.2026

##### Berlin

12.06.2025 – 13.06.2025  
28.07.2025 – 29.07.2025  
11.06.2026 – 12.06.2026  
27.07.2026 – 28.07.2026

##### Frankfurt am Main

05.05.2025 – 06.05.2025  
04.05.2026 – 05.05.2026

##### München

09.03.2026 – 10.03.2026

#### Seminargebühr

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



## **FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99**

Internet: [www.kitzmann.biz](http://www.kitzmann.biz)  
E-Mail: [info@kitzmann.biz](mailto: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