



Virtual Classroom

Argumentations- und Diskussionstraining live online

Überzeugen, gestalten und Ergebnisse erreichen

Ihre persönliche Überzeugungskraft entsteht nicht nur durch ein klares Ziel und logische Argumente, sondern auch wesentlich durch Ihre Formulierungen und die Struktur Ihrer Argumente. Auch Ihr nonverbales Auftreten spielt dabei eine wichtige Rolle. Ihre Wirksamkeit wird entscheidend davon unterstützt, ob Ihre Argumente die Bedürfnisse Ihres Gesprächspartners berücksichtigen.

Nutzen Sie Meinungsverschiedenheiten, um Strittiges zu definieren, Unstrittiges zu erkennen und so zu deeskalieren und zu klären. Tragen Sie auch in kommunikativ schwierigen Situationen durch geschickte Fragen und konstruktiv-kreative Kommunikation zu gemeinsamen Lösungen und tragfähigen Kompromissen bei.

In diesem interaktiven Live Online Training entwickeln Sie Ihre Fähigkeiten weiter und trainieren typische Situationen.

Buchungsnummer

31425

Lerndauer

6 x 1,5 Stunden, verteilt auf 2 Tage, pro
Tag: 9:00 – 10:30/11:00 – 12:30/13:30 –
15:00 Uhr

Preis

Individuell auf Anfrage

**Lernziele**

- ✓ Sie optimieren Ihre persönliche Überzeugungskraft verbal und nonverbal.
- ✓ Sie berücksichtigen Ihren Gesprächspartner und schaffen klare Verständigung.
- ✓ Sie bleiben in Gesprächen und Diskussionen auch in schwierigen Situationen souverän und gewinnend.

**Inhalte****Argumente gezielt, überzeugend und strukturiert formulieren**

- Argumentationsziele (Meinungen/Aufforderungen) klar formulieren
- mit überzeugenden Argumenten begründen
- verschiedene Argumentationsstrukturen souverän benutzen
- Überzeugungskraft nonverbal unterstützen

Partnerorientiert argumentieren

- Bedürfnisse und Motive von Gesprächspartnern erkennen
- Gesprächspartner mit der richtigen Frage abholen
- Partnerorientierung nonverbal unterstützen
- Argumente und Argumentationsplan auf Bedürfnisse/Motive des Gesprächspartners abstimmen

In Gesprächen und Diskussionen argumentieren und auf Argumente reagieren

- konträre Meinungen/nicht plausible Argumente von Gesprächspartnern aufnehmen und verstehen
- sachlich und emotional konstruktiv damit weiterarbeiten
- Diskussionen-Dynamiken systematisch berücksichtigen
- Diskussionen nicht ohne klares (Zwischen-)Ergebnis beenden

Tipps für schwierige Situationen und Strategien

- typische schwierige Situationen in Gesprächen und Diskussionen
- dialogisch-kommunikative Lösungs-Strategien
- Fragetechniken als Mittel der Deeskalation und Kompromisserarbeitung

