

Kommunikationsseminar Professionell argumentieren

• Argumentationstraining •

2-Tages-Seminar / 3 - 5 Teilnehmer*innen

Dieses Rhetorik Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die

- ✓ in Meetings, Gehaltsverhandlungen, Gesprächen mit Mitarbeiter*innen und Kund*innen überzeugend und professionell argumentieren wollen.
- ✓ ihre Standpunkte verständlich und wirkungsvoll begründen möchten.
- ✓ ihre Argumente inhaltlich und emotional sicher formulieren wollen.
- ✓ auch in schwierigen Gesprächssituationen emotional souverän und inhaltlich kompetent wirken möchten.



Wie Sie Argumente professionell vorbereiten

Wie Sie sich auf Argumente und Gegenargumente vorbereiten

In diesem Seminar begleiten wir Sie bei speziellen beruflichen Themen aus Ihrem persönlichen Arbeitsalltag. Damit Sie in Diskussionen, Teamsitzungen, Verhandlungs- oder Gehaltsgesprächen zukünftig sicherer argumentieren können, arbeiten wir gemeinsam mit Ihnen an einem optimalen Argumentationsaufbau. Wir priorisieren Ihre wichtigsten Argumente und bereiten Sie auf die möglichen Gegenargumente Ihres Gesprächspartners vor.

Wie Sie authentisch und einprägsam argumentieren

Die besten Argumente helfen Ihnen nicht, wenn sie

- unverständlich (*zu schnell, zu leise, zu undeutlich*)
- verschachtelt oder monoton
- körperlich ausdruckslos (*mit spannungsloser Gestik und starrer Mimik*)

vorgebracht werden. Aus diesem Grund trainieren wir mit Ihnen in diesem Seminar auch Ihre individuellen stimmlichen und körpersprachlichen Ausdrucksfähigkeiten.

In diesem Argumentationstraining legen wir einen besonderen Fokus auf zwei Komponenten: Ihre

- Stimmführung (*Stimmlage, Resonanz, Lautstärke*)
- Artikulationsqualität (*die deutliche Betonung, das Sprechtempo*).

Neben dem inhaltlichen Argumentationsaufbau arbeiten Sie in diesem Seminar auch intensiv an Ihren sprecherischen Qualitäten. Nach diesem Training werden Sie in der Lage sein, inhaltlich als auch persönlich einen kompetenten und professionellen Eindruck bei Ihren Gesprächspartner*innen zu hinterlassen.

INHALTE - DAS LERNEN SIE IN DIESEM PRÄSENTATIONSTRAINING!

- Analyse von Eigen- und Fremdbild
- Analyse von negativen Denkmustern
- Vermeidung von defensiver Opferhaltung
- Umgang mit Einschüchterung und Aggressionen
- Emotionale Stärke durch sachliche Argumentation
- Stärkung von Authentizität und Professionalität
- Einhaltung von Logik, Vernunft, Fairness ...
- Lösungsorientierung und Konsensfindung

METHODEN – SO HABEN SIE LANGFRISTIG ERFOLG!

- Werte- und Identitätsanalyse
- Das innere Team von Schulz von Thun
- Individuelle Sprachausdrucks-Analyse
- Übungen für Stimme und Artikulation
- Das Harvard-Konzept
- Argumentationsformeln und Techniken der Einwandbehandlung
- Argumente priorisieren und wichtige Argumente hervorheben
- Videoanalyse und Selbstreflexion mit Fallbeispielen aus Ihrer Praxis

NUTZEN – DAS NEHMEN SIE FÜR IHRE BERUFLICHE PRAXIS MIT!

Am Ende dieses Seminars wissen Sie,

- wie Sie souverän, authentisch und professionell argumentieren können.
- wie Sie non-verbal und verbal kompetent und überzeugend wirken.
- wie Sie Ihre Argumente professionell vorbereiten können.
- wie Sie anhand Ihres individuellen Trainingskonzepts auch nach dem Seminar an Ihren argumentativen Fähigkeiten arbeiten können

SEMINARINFORMATIONEN / PREISE

- Seminargruppe: **3-5 Teilnehmer*innen**
- Seminardauer: 2 Tage
- Seminarzeit: 09:00–16:30 Uhr

- Seminarpreis: **1.340,- €** zzgl. 19% MwSt. (1.594,60 € inkl. 19% MwSt.)
- Frühbuchung*: **1.170,- €** zzgl. 19% MwSt. (1.392,30 € inkl. 19% MwSt.)
*Nur bei Zahlung bis 60 Tage vor Seminarbeginn und bei einer Buchung direkt über unsere Homepage.

- In der Seminargebühr enthalten sind alle Seminarunterlagen und die Hotel-Tagungspauschale (2 Kaffeepausen und Mittagessen pro Seminartag).