

Seminar: Argumentationstraining

Lernen Sie zu überzeugen

Buchungscode
KI102

Es gibt Situationen, in denen die passenden Argumente fehlen. Vielleicht fallen Sie einem auch erst hinterher ein. Es gibt Situationen, in denen die eigenen Argumente nicht verstanden werden. Vielleicht hat man sich zu kompliziert ausgedrückt. Und es gibt Situationen, in denen man merkt, dass der Gegenüber anders „tickt“ und dementsprechend der Zugang mit Argumenten schwierig ist. Eine Reihe an Gründen kann also dazu führen, dass man gar nicht oder missverstanden wird. Personen, die ihre Argumente und Standpunkte klar und überzeugend darlegen können, sind in Gesprächssituationen oft im Vorteil. Sie bringen ihre Aussagen auf den Punkt und vertreten fundiert die eigene Position. Besonders in kontroversen Gesprächssituationen können sie dabei auf Erfahrungen und Methoden zurückgreifen, die sie sachlich und souverän agieren lassen.

Ziele / Nutzen

Um Kollegen, Vorgesetzte, Kunden oder Geschäftspartner erfolgreich von eigenen Standpunkten, Sichtweisen oder Zielen zu überzeugen, trainieren Sie in diesem Seminar den logischen Aufbau von Argumentationsketten. Zusätzlich erlernen Sie, unfaire Angriffe und Scheinargumente beim Gesprächspartner zu erkennen und sie zu entkräften. Sie reflektieren Ihr persönliches Argumentationsverhalten und üben Ihr Argumentationsgeschick.

Termine

25.02.2016	Göttingen	410,00 EUR*	› Buchen
21.09.2016	Göttingen	410,00 EUR*	› Buchen

* Alle Preise zzgl. USt.

[› Kein passender Termin dabei?](#)

Inhalte des Seminars Argumentationstraining

Aufbau einer Argumentation

Die drei Ebenen der Argumentation

Strategische und operative Aspekte berücksichtigen

Argumente sammeln, strukturieren und verständlich vortragen

Das Harvard-Konzept als Grundlage des sachbezogenen Argumentierens und Verhandelns

Wie kann ich mich und meine Position stärken?

Schwachstellen in der Argumentation der Gegenseite erkennen

Ziel- und nutzenorientiert argumentieren

Durch Fragen und Zuhören das Gespräch gestalten

Sprache und Körpersprache bewusst einsetzen

Mit Emotionen umgehen

Unfaire Argumentationstechniken erkennen und gegensteuern

Angemessen auf Kritik reagieren

In emotionsgeladenen Situationen sachlich bleiben

Souverän mit unsachlichen Gesprächssituationen umgehen

Weitere Seminarinformationen

Teilnehmerkreis

Führungskräfte, Nachwuchskräfte und Mitarbeiter, die in Besprechungen, Diskussionen, Kunden- und Kritikgesprächen überzeugend ihren Standpunkt darstellen und verteidigen sowie mit ihren Argumenten überzeugen möchten

Methodik

Trainer-Input durch Vortrag und Impulsreferate, moderierter und im Dialog geführter Erfahrungsaustausch, Einzel- und Gruppenübungen, Rollenübungen / Praxissimulation, Selbstreflexion und Feedback, Einbindung Ihrer Wünsche und Problemstellungen in das Seminar durch schriftliche Vorabbefragung

Abschluss

Teilnahme-Zertifikat der mtec-akademie an der PFH Private Hochschule Göttingen

Trainerin

» [Dipl.-Vw. Katrin Schöft](#)

Seminarzeiten

9:00 – ca. 17:00 Uhr

Teilnehmerzahl

max. 12

Teilnahmegebühr

410 € zzgl. USt.

Dauer

1 Tag

Inklusivleistungen

Schulungsordner mit umfangreichen Seminarunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen, Teilnahme-Zertifikat inkl. Dokumentation der Seminarinhalte

Termine

25.02.2016	Göttingen	410,00 EUR*	› Buchen
21.09.2016	Göttingen	410,00 EUR*	› Buchen

* Alle Preise zzgl. USt.

[› Kein passender Termin dabei?](#)



Weitere Seminarempfehlungen zu Argumentationstraining

- [› Kommunikationstraining: Grundlagen der Gesprächsführung](#)
- [› Konfliktmanagement](#)

Feedback und Meinungen zum Seminar Argumentationstraining

Teilnehmerstimmen zum Seminar

„Sehr gutes und professionell durchgeführtes Seminar, absolut empfehlenswert.“

Anonym

„Konstruktives, logisch aufgebautes & praxisorientiertes Seminar unter kompetenter Führung.“

Katja Brübach

Strategischer Einkäufer, REGE Motorenteile GmbH

„Ein wertvolles Seminar, welches zum Grundkurs in der Mitarbeiterförderung gelten sollte.“

Anonym

[+ Teilnehmerstimmen](#)

Teilnehmerevaluation

Ergebnisse unserer Teilnehmerbefragungen nach Seminarende

Erwartungen erfüllt	1,1	
Seminarziele erreicht	1,1	

Sehr gut



Note 1,0 - 1,5

Seminarinhalte	1,2	++
Schulungsunterlagen	1,5	++
Teilnehmerzahl	1,0	++
Fachkompetenz	1,0	++
Teilnehmerorientierung	1,0	++
Weiterempfehlung	1,0	++

Gut	+	Note 1,6 - 2,5
Befriedigend	o	Note 2,6 - 3,5
Ausreichend	-	Note 3,6 - 4,5
Mangelhaft	--	Note 4,6 - 5,0