

Argumentationstraining - es ist alles eine Frage der Technik

Klare Gespräche führen, sicher argumentieren, die eigenen Interessen vertreten und andere gezielt überzeugen, ist für jeden Mitarbeiter sehr wichtig. Insbesondere im Gespräch mit Vorgesetzten, Kollegen oder anderen Abteilungen sind klare und treffsichere Aussagen notwendig.

So erlernen Sie in diesem Seminar neben dem souveränen Auftreten, Argumente zu sammeln und gewichten. Zudem lernen Sie verschiedene Argumentationstechniken und –ketten kennen, welche Sie in unterschiedlichen Situationen trainieren können.

Um in herausfordernden Situationen professionell zu reagieren, kennen Sie ebenfalls den Unterschied zwischen fairer und unfairer Argumentationstechnik und Sie können im Anschluss sachgerecht auf Angriffe und unfaire Argumente eingehen und reagieren.

In diesem Seminar, ist das Ziel:

- Ihre eigenen Stärken kennen lernen und Defizite abbauen,
- Argumentationstechniken kennen lernen und diese anwenden, um situationsgerecht zu überzeugen,
- im kollegialen Gespräch sowie im Kundengespräch sachlich und konstruktiv diskutieren.

Inhalte

Grundlagen der Kommunikation

- Verbales und nonverbales Verhalten
- Sicheres Auftreten

Gesprächsführung und Training

- Mitteilungen richtig strukturieren
- Der Ablauf eines professionellen Gespräches
- Reaktion auf Störungen, Zwischenfragen, Killerphrasen
- Aktives Zuhören und konstruktive Kommunikation
- Wer fragt der führt

Argumentationstechniken

- Voranbringen von Gesprächen durch positive Argumentationstechniken
- Verschiedene Argumentationstechniken und deren Aufbau
- Argumentationsketten
- Die Nutzenargumentation
- Argumentationstypen

Aktive Übung

- Aktive Übungen zur Förderung der Argumentationskompetenz
- Kamera, Rollenspiele und praktische Übungen
- Professionelles Trainer-Feedback

Dauer

2 Tage