



Seminarkennziffer C31

Max. Teilnehmerzahl: 10 Personen
Dauer: 2 Tage
Seminarzeit: 09:00 – 17:00 Uhr

Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen

Termine:

15. – 16.05.2025

Köln

11. – 12.09.2025

Leipzig

Hier klicken zum Anmelden:
**Überzeugungskraft und
Durchsetzungsvermögen**

Die detaillierte Beschreibung finden Sie auf der nächsten Seite.
Auf der Internetseite sind Termine und Preise immer aktuell.

Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen

Mit Souveränität und „Biss“ überzeugen

Ob in Besprechungen, bei Präsentationen oder in Diskussionen – um Gehör zu finden und damit gute Ideen nicht untergehen, ist es oft entscheidend, sich durchzusetzen und andere in kurzer Zeit zu überzeugen. In diesem Training lernen Sie, künftig souverän zu punkten!

Ihr Nutzen

- Sie erarbeiten individuelle Strategien für ein selbstsicheres Auftreten
- Sie lernen, mit welchen rhetorischen Tricks und Kniffen Sie andere überzeugen und von Ihren Ideen begeistern
- Sie trainieren Ihre Durchsetzungsstärke und den Umgang mit Einwänden, Widerständen und Gegenwind
- Sie erhalten die notwendige Sicherheit, um künftig erfolgreich Gehör zu finden

Inhalte

- Überzeugen als ganze Person
 - Auswirkungen der inneren Einstellung
 - Selbstbild und Stärkenanalyse
 - Alleinstellungsmerkmal: Was macht mich einzigartig und unterscheidet mich von anderen?
 - Die Kunst der Begeisterung
 - Umgang mit Stressfaktoren
- Optimieren der kommunikativen Kompetenzen
 - Den eigenen Standpunkt klar und überzeugend vertreten
 - Sprache des Erfolgs / positive Formulierungen
 - Praktische Tipps zum besseren Umgang mit Nein-Sagen
 - Die Wirkung von Körpersprache
 - Konstruktiv und angemessen Kritik üben
 - Empfangene Kritik als Lernchance sehen
 - Elemente der Harvard-Verhandlungsstrategie
- Praxisfälle der Teilnehmer:innen
 - Eigene Situationen analysieren und daraus Erfolgsstrategien ableiten
 - Simulation von Praxisfällen im Rollenspiel
 - Praktische Vorbereitung auf zukünftige Situationen
 - Feedback geben und nehmen

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich gleichermaßen an Führungskräfte und Mitarbeiter.

Methoden

Einzel- und Gruppenübungen, Trainerinput, NLP-Elemente, Fallbeispiele aus der Praxis der Teilnehmenden, qualifiziertes Feedback.