



Seminarkennziffer C43

Max. Teilnehmerzahl: 6 Personen
Dauer: 2 Tage
Seminarzeit: 09:00 – 17:00 Uhr

Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen – Part II

Termine:

20. – 21.11.2025

Köln

Hier klicken zum Anmelden:
**Überzeugungskraft und Durch-
setzungsvermögen – Part II**

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

Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen – Part II

Ihr Turbo für maximales Standing

Sie haben bereits an Ihrer Durchsetzungskraft gearbeitet und möchten jetzt noch besser und sicherer werden? Mit gezielten Kommunikationstechniken werden Sie auch in schwierigen Situationen rhetorisch punkten können. In diesem Training arbeiten wir am finalen Feinschliff für Ihre Überzeugungskraft.

Ihr Nutzen

- Sie bauen Ihre persönliche kommunikative Erfolgsstrategie weiter aus
- Sie bekommen die Chance, gezielt an Ihren persönlichen Stolpersteinen zu arbeiten
- Sie erhalten vertiefendes psychologisches Wissen, um eigene Ideen und Standpunkte erfolgreich durchzusetzen

Inhalte

- Überzeugen mit Persönlichkeit
 - Ausgewählte Ansätze aus der positiven Psychologie
 - Starkes inneres Leitbild / Selbstakzeptanz als Fundament
 - Moment of Excellence – mit innerer Überzeugung begeistern
 - Was sind meine Ziele und wie kann ich sie erreichen?
- Ausbau der kommunikativen Kompetenzen
 - Ausgewählte Kommunikationstechniken
 - Richtig argumentieren in 5 Schritten
 - Sprache des Erfolgs / positive Formulierungen
 - Verhaltensstrategien bei Gegenwind
- Praxisfälle der Teilnehmer:innen
 - Kollegiale Beratung zu aktuellen Themen der Teilnehmer:innen
 - Simulation von Praxisfällen im Rollenspiel mit Feedback
 - Praktische Vorbereitung auf zukünftige Situationen

Zielgruppe

Teilnehmerinnen und Teilnehmer, die am Grundlagenseminar teilgenommen haben.

Methoden

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