



Argumentationstraining

Erfolgreich überzeugen nach der Methode von Cialdini

Die Cialdini-Prinzipien

- > Die Mechanismen, nach denen Menschen entscheiden
- > Von der „Macht des Besonderen“ bis zur „Wirkung der Einfachheit“

Psychologische Faktoren der Überzeugung

- > Wirklichkeit schaffen mit Bildern und Worten
- > Wesentliches auf den Punkt bringen

Souverän trotz Angriffen und Störungen

- > Scheinargumente entlarven, Gegenargumente antizipieren
- > Sicher antworten auf kritische und aggressive Fragen

Erfolgreiche Gesprächsführung

- > Fragen und Argumente richtig einsetzen
- > Persönliche Botschaften auf der individuellen Ebene

JEDER TEILNEHMER ERHÄLT
DAS BUCH „SAG DOCH JA!“
VON REINER NEUMANN



IHR TRAINER



Reiner Neumann
Diplom-Psychologe, Coach,
Buchautor, Lehrbeauftragter
verschiedener Hochschulen

EXZELLENT BEURTEILUNGEN DURCH TEILNEHMER!

„Eine sehr informative Veranstaltung und alltagsgebräuchlich.“ V. Warkentin, dc-ce RZ-Beratung

„Rundherum gelungen.“ A. Steinbach, Boehringer Ingelheim

„Locker, sehr informativ, sehr zuvorkommend, tolle Gastgeber, sehr professionell.“
C. Hardering, Saro Gastro-Products GmbH

SEMINARBESCHREIBUNG

ARGUMENTATIONSTRAINING

Die Psychologie des Überzeugens: Sie kennen das – die besten Argumente fallen einem oft erst hinterher ein, Erklärungen werden nicht gleich verstanden, weil sie zu kompliziert waren oder weil das Gegenüber ganz anders „funktionierte“. Das geht besser! Es gibt erfolgreiche, psychologisch fundierte Methoden, um zu überzeugen. In unserem Seminar erlernen Sie die richtigen Techniken – und wie Sie diese erfolgreich anwenden. Wir bearbeiten gemeinsam Situationen aus Ihrem Alltag und erarbeiten Lösungen für Ihre Praxis. Sie lernen praxisnah und anschaulich, wie Sie Ihre Überzeugungskraft erhöhen und zukünftige Situationen zu Ihrem Vorteil gestalten, um Ihre beruflichen Ziele schneller und einfacher zu erreichen.

WARUM SIE DIESES SEMINAR BESUCHEN SOLLTEN

Sie wollen Mitarbeiter, Vorgesetzte, Kunden, Geschäftspartner oder Investoren von Ihren Vorhaben und Produkten überzeugen? Sie sind gefordert, in Präsentationen, Diskussionen und Verkaufsgesprächen Ihre Argumente ruhig und sachlich vorzutragen? Und Sie wollen Ihre Entscheidungen logisch begründen und Ihre Meinung sicher vertreten? Dann ist diese Veranstaltung richtig für Sie!

In diesem Seminar erfahren Sie, nach welchen Mechanismen Menschen entscheiden und warum sie anderen glauben. Sie lernen die verschiedenen Techniken der Überzeugung kennen. Wir orientieren uns an Robert B. Cialdinis Methoden der erfolgreichen Überzeugung. Erkenntnisse aus Verhaltenswissenschaft und Neurobiologie werden zu praktisch umsetzbaren Methoden. Sie lernen, psychologische Effekte zu nutzen, und üben die praktische Anwendung mit einem der renommiertesten Referenten auf diesem Gebiet! Konkrete Beispiele veranschaulichen den Input.

WAS TEILNEHMER AN DIESEM SEMINAR SCHÄTZEN

- > Praxisnahe Darstellung und Umsetzung des Themas
- > Konkrete Tipps und Hinweise für den Alltag
- > Gute Basis für die weitere Selbstentwicklung

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aller Bereiche, die Aufbau und Struktur guter Argumentationen erlernen, Argumente richtig „servieren“, psychologische Mechanismen für ihre Argumentation nutzen sowie Gegenargumente antizipieren und unfaire Attacken gekonnt parieren wollen.

ZEITLICHER ABLAUF

Erster Tag

9.30 Seminarbeginn

ca. 12.30 Gemeinsames Mittagessen

ca. 18.00 Get-together: Wir laden Sie herzlich ein zum Dialog mit Referent und Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch, Networking und Kontakte am Rande der Veranstaltung.

Zweiter Tag

9.00 Beginn des zweiten Seminartages

ca. 12.00 Gemeinsames Mittagessen

ca. 17.00 Ende des Seminars

Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

IHR TRAINER



Reiner Neumann ist Diplom Psychologe und seit Jahren ein gefragter Trainer und Berater. Bis heute trainierte er mehr als 20.000 Fach- und Führungskräfte aus zahlreichen Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen und Größen. Drei Faktoren machen den Unterschied: eine wissenschaftliche Fundierung, umfangreiche Trainingspraxis sowie mehr als zehn Jahre eigene Management-erfahrung, davon sechs im Ausland. Reiner Neumann war unter anderem Leiter Personalentwicklung und Ausbildung für die Hamburg-Mannheimer AG, Bereichsleiter bei Mummert und Kienbaum sowie Vice President der ABB Business Services. Akademisch war Reiner Neumann nach dem Studium am Max-Planck-Institut für Bildungsforschung in Berlin und an der Ruhr-Universität Bochum tätig. Er hat Lehraufträge an Hochschulen und in MBA-Programmen von Business Schools und veröffentlichte neben zahlreichen Fachartikeln bis dato siebzehn Wirtschaftsbücher bei renommierten Verlagen.

DAS SEMINARPROGRAMM

Begrüßung und Übersicht über die folgenden zwei Tage

Die Cialdini-Prinzipien der Überzeugung

Sympathie und Nähe = besser

- > Bekanntes wird bevorzugt
- > Erster Eindruck und Vor-Urteile
- > Halo-Effekt und Stereotype

Einfachheit und Struktur = richtig!

- > Einfach wirkt leichter – kürzer ist besser
- > Patentrezepte und Systeme
- > Linear = logisch = überzeugend

Die Macht der Konsistenz

- > Die Macht des gleichen Verhaltens
- > Konsistenz ist besser
- > Gewohnheiten ändern wir (eher) nicht

Menge überzeugt

- > Die Macht des Schwarms
- > Der Asch-Effekt – die Mehrheit hat Recht
- > Malcolm Gladwell und das Gesetz der Wenigen

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte

- > Bilder und Beispiele überzeugen
- > Die emotionale Ebene der Überzeugung
- > System 1 und System 2 nach David Kahnemann

Zahlen – Daten – Fakten und Experten

- > Überzeugen mit Sachlichkeit
- > Experten haben Autorität
- > „Sachlich rational“ als „Wert an sich“

Der Wert des Besonderen

- > Selten = kostbar
- > Überzeugen mit Knappheit
- > Qualität vermitteln

Reziprozität – Die Macht der Verpflichtung

- > Kleine Geschenke und große Wirkung
- > Netzwerke schaffen und nutzen
- > Die Macht des verlässlichen Verhaltens

Wirklichkeit schaffen – mit Bildern und Worten

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte

- > Ein Beispiel – ist verständlicher als abstrakte Beschreibungen
- > Eine Geschichte – nimmt den Zuhörer mit auf den Weg
- > Emotionen – überzeugen stärker als rationale Argumente

Mit Worten wirken

- > Die Macht der Worte – „Konkurrenten“ oder „Wettbewerber“?
- > Das ist so, weil... – Wie funktionieren gute Begründungen?
- > Formen für Worte – Rhetorische Argumentationsfiguren
- > Kernaussagen – Wesentliches auf den Punkt gebracht

Reden und Überreden – Psychologie, die funktioniert

Tipps und Tricks

- > Kleine Bitten – große Wirkung
- > Viel verlangen – und dann das Gewünschte erhalten
- > Teuer wird preiswert – richtig vergleichen
- > Das ist gut für Sie! – Der Wert scheinbaren Nutzens

Gespräche souverän führen – Fragen und Argumente richtig einsetzen

- > Gezielte Vorbereitung – so gehen Sie sicher ins Gespräch
- > Der bessere Weg – überzeugen und für sich gewinnen
- > Was halten Sie von ...? – durch Fragen steuern
- > Die individuelle Ebene – persönliche Botschaften gezielt einsetzen

Die Aggressions-Attacke – sicher trotz Störungen und Angriffen

- > Schwierige Situationen – Warum problematisch?
- > Gewinnen statt besiegen! – Dialektik und Eristik
- > Keilen oder kontern? – Angriffe und Schlagfertigkeit
- > Wie meinen Sie das jetzt? – Antworten auf kritische Fragen

METHODIK DES SEMINARS

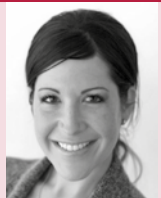
- > Erweiterung Ihrer Kompetenzen durch konkreten und konstruktiven Trainer-Input
- > Zahlreiche Übungen und Rollenspiele, mit Videofeedback
- > Konkretes Feedback für jeden Teilnehmer
- > Interaktives und intensives Arbeiten durch begrenzte Teilnehmerzahl
- > Arbeit mit Ihren Praxisfällen und persönlichen Fragen
- > Checklisten für die Anwendung in der Praxis

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Jana Stiewe
Konferenz-Managerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. +49 (0)8151 27 19 36
jana.stiewe@management-forum.de



INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aller Bereiche, die Aufbau und Struktur guter Argumentationen erlernen, Argumente richtig „servieren“, psychologische Mechanismen für ihre Argumentation nutzen, Gegenargumente antizipieren und unfaire Attacken gekonnt parieren wollen.

ANMELDUNG

> **per Telefon:** +49 (0)8151 27 19 0 > **per Telefax:** +49 (0)8151 27 19 19 > **per E-Mail:** info@management-forum.de
> **per Internet:** www.management-forum.de/argumente > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für die zweitägige Veranstaltung beträgt € 1.995,- zzgl. 19% MwSt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an diesem Seminar teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg schriftlich bestätigt. Nach Anmeldung erhalten Sie die Rechnung. Die Veranstaltungsteilnahme setzt Rechnungsausgleich voraus. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an. Programmänderungen aus aktuellem Anlass behalten wir uns vor.

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. 19% MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens zwei Wochen vor dem jeweiligen Veranstaltungstermin in Textform bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Seminargebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

TERMINE UND ORTE

Mittwoch, 11. April und Donnerstag, 12. April 2018: Maritim Hotel Bad Homburg, Ludwigstraße 3, 61348 Bad Homburg, Tel.: +49 6172 660-0, Fax: +49 6172 660-100, E-Mail: info.hom@maritim.de, Zimmerpreis € 123,- exkl. Frühstück.

Mittwoch, 4. Juli und Donnerstag, 5. Juli 2018: H4 Hotel München Messe, Konrad-Zuse-Platz 14, 81829 München, Tel.: +49 89 940 083 0, Fax: +49 89 940 083 1000, E-Mail: muenchen.messe@h-hotels.com, Zimmerpreis € 129,- inkl. Frühstück.

ZIMMER-RESERVIERUNG

Für dieses Seminar steht in den Seminarhotels ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg GmbH vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.

REGISTRIERUNG

Der Seminar-Counter ist ab 8.30 Uhr zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.


MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für
> professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

INHOUSE-SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS


Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihr Ansprechpartner: Peter Bartl, Tel.: +49 8151 27 19 0, peter.bartl@management-forum.de

ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 49,50 (einfache Fahrt mit Zugbindung; solange der Vorrat reicht) deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! Infos unter: www.management-forum.de/bahn

Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Wir informieren unsere Kunden außerdem telefonisch, per E-Mail oder Fax über für sie interessante Weiterbildungsangebote, die den von ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 (0)8151 27 19 0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

www.management-forum.de/argumente, Fax +49 8151 27 19 19

 Bitte Coupon fotokopieren oder ausschneiden und im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an für das Seminar
Argumentationstraining

- 11./12. April 2018 in Bad Homburg
 4./5. Juli 2018 in München

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Doris Brosch
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

| | |
|-----------|------------------------|
| 1. Name | 2. Name |
| Vorname | Vorname |
| Position | Position |
| Abteilung | Abteilung |
| Firma | |
| Straße/PF | PLZ/ Ort |
| Telefon | Fax* |
| E-Mail* | |
| Branche | Beschäftigtenzahl: ca. |
| Datum | Unterschrift |

Sollten Sie Ihre Anmeldung bis spätestens 2 Wochen vor dem jeweiligen Termin stornieren (schriftlich bei uns eingehend), berechnen wir Ihnen eine Bearbeitungsgebühr von € 75,- zzgl. 19% MwSt. pro Person. Bei Nichterscheinen bzw. bei einer verspäteten Absage ist die gesamte Veranstaltungsgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. *Mit der Nennung Ihrer E-Mailadresse und/oder Faxnummer erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie auch per E-Mail und/oder Fax über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Wenn Sie dies nicht wünschen, streichen Sie bitte diesen Satz.

X 82315 / 82316