

Digitales Seminarkonzept: Ein Argumentations- und Verhandlungstraining für zwei Tage

Schlagfertig argumentieren und überzeugen

Bonn – In Projektbesprechungen, Meetings oder Verhandlungen setzen sich häufig Personen durch, die laut oder unsachlich agieren, und nicht die mit der besten Lösung. Mit dem Seminarkonzept von Jutta Portner vermitteln Seminarleiter ihren Teilnehmenden Skills, um in Besprechungen oder Verhandlungen konstruktiv zu diskutieren, schlagfertig mit Einwänden umzugehen und letztlich argumentativ zu überzeugen. Das in Präsenz und auch online durchführbare Seminarkonzept ist jetzt als Download oder auf Daten-stick im Bonner Weiterbildungsverlag managerSeminare verfügbar.

Um Gespräche aktiv zu steuern, benötigen Mitarbeitende neben den passenden Werkzeugen auch das richtige Mind-Set. Schließlich geht es darum, einer Entscheidung mit den besseren Argumenten zum Durchbruch zu verhelfen, was eine kooperative Lösung zur beiderseitigen Zufriedenheit mit entsprechender Kompromissbereitschaft erfordern kann – aber auch ein selbstbewusstes Durchsetzen der eigenen Interessen. Wie aber gelingt das gegebenenfalls auch denjenigen gegenüber, die lediglich laut trommeln, unfair argumentieren oder sogar „nur“ aggressiv pöbeln?

In zehn Modulen vermittelt Jutta Portner das hierfür unerlässliche Rüstzeug. Das beginnt mit zentralen Voraussetzungen für Überzeugungsstärke wie dem Umgang mit Nervosität und Lampenfieber. Teilnehmende lernen das strukturierte Vorgehen mit dem PSF (Persuasive Selling Format) kennen. Sie erhalten Formulierungstipps und Inputs zu den vier Arten von Argumenten. Diese Inputs und kommunikativen Grundlagen werden in vielen Übungen trainiert und ins Tun überführt. In einer Generalprobe entwickeln die Teilnehmenden eine Präsentation, in der sie von ihrem Anliegen überzeugen wollen, erhalten Feedback zur Struktur, Zeitmanagement und Stärke der Argumente und tauschen dann ihre Rollen für den nächsten Durchlauf. Zwischendurch werden theoretische Nuggets ergänzt. Jeweils ein Modul beschäftigt sich mit dem Umgang von Einwänden und Feedback-Regeln sowie damit, Argumentationsstrategien zu entwickeln. In einer Übung werden Angriffs- und Verteidigungsstrategien durchgespielt. Im siebten Modul gewinnen Teilnehmende das Know-how, um Diskussionen und Besprechungen zu moderieren. Im achten vertiefen sie Fragetechniken. Ergänzend machen sie die Erfahrung, wie man selbst mit einem unpopulären Thema überzeugen kann. Abschließend geht es um Schlagfertigkeitstechniken, vor allem jedoch darum, zu einer Win-win-Grundhaltung zu kommen, um miteinander kreative Lösungen zu finden.

Trainerinnen und Seminarleiter erwerben ein anwendungsfertiges, flexibel anpassbares Konzept für ein zweitägiges Training mit allen Präsentations- und Teilnehmerunterlagen. Im Rahmen der Einzellizenz haben Erwerber das Recht, das Training unter ihrem Namen anzubieten, die Inhalte und Unterlagen frei zu nutzen sowie flexibel an ihre Erfordernisse bzw. die Bedürfnisse der Auftraggeber und Teilnehmenden anzupassen. Herzstück des Trainings sind 118 PowerPoint-Charts mit zahlreichen Schaubildern und der Referentenansicht, die Durchführungstipps, Hintergrundinfos und Übungshinweise enthält. Ein Trainerleitfaden gibt einen Überblick über Ansatz, Inhalte und eingesetzte Methoden. Der detaillierte Trainingsablaufplan fasst die wesentlichen Infos zu den einzelnen Trainingsmodulen auf einen Blick zusammen und verweist via Links auf die nötigen Unterlagen und Übungsmaterialien.

Mit der Neuerscheinung setzt die Autorin konsequent das Thema ihrer vorangegangenen Trainingskonzepte „Professionell verhandeln – Basics“ und „Professionell verhandeln – Advanced“ fort. Alle drei Konzepte können miteinander kombiniert und zu neuen Trainingsschwerpunkten zusammengestellt werden. Sie sind im Flat-Design gestaltet und sowohl für Präsenzweiterbildungen als auch für Online- oder Hybrid-Seminare geeignet.

Mehr Informationen und Auszüge aus den Seminarunterlagen des Konzeptes:

<https://www.managerseminare.de/tb/tb-12128>

Download der Presseinformation:

<https://www.managerseminare.de/presse/pi-12128.doc>

Download der hochauflösenden Cover-Datei:

<https://www.managerseminare.de/presse/tb-12128.jpg>

Jutta Portner. Schlagfertig argumentieren und überzeugen. Kommunikationsseminar für den Online- oder Präsenzeinsatz. Digitales Konzept mit Trainer-Einzellizenz. Als Direktdownload oder auf Datenstick. Enthält 118 PPT-Charts mit Traineranleitungen, Trainingsablauf, Handouts, Inputs, Übungen, Online-Ressourcen für 2 Trainingstage.