



Überzeugt? Wirkungsvolle Argumentation

2-tägiger Praxiskurs für Projektverantwortliche, www.sanu.ch/20NGAR-DE

22. & 23. April 2020 in Biel

sanu future learning ag

General-Dufour-Strasse 18, 2502 Biel, T 032 322 14 33, www.sanu.ch

Kontext

Sie haben die rechtlichen und ökologischen Fakten detailliert recherchiert und sachlich vorgetragen. Doch Ihr Gegenüber haben Sie damit nicht umstimmen können. Alle Beteiligten beharren auf ihrer Meinung und ein Konsens liegt fern. Woran liegt das? Wieso reicht eine scheinbar eindeutige Faktenlage nicht aus, um KritikerInnen zu überzeugen?

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihr Gegenüber zu einem Umdenken bewegen können. Sie erfahren, welche Rolle Emotionen bei der Meinungsbildung spielen und wie Sie dieses Wissen in Ihrer Argumentation nutzen können. Sie üben verschiedene Methoden, die Sie in Diskussionen anwenden können und setzen sich damit auseinander, wo Meinungsbildung aufhört und Überreden anfängt.

Ziele

Die Teilnehmenden

- ▶ können eine Argumentation logisch und situationsgerecht aufbauen und vortragen;
- ▶ lernen Emotionen in der Argumentation gezielt abzuholen und einzubeziehen;
- ▶ können mit unsachlichen Einwänden umgehen, erkennen manipulative Handlungsweisen und wissen diese abzuwehren.

Zielpublikum

- ▶ Umweltbeauftragte und UmweltbaubegleiterInnen, BaubegleiterInnen;
- ▶ PlanerInnen, ProjektleiterInnen, BeraterInnen, Führungskräfte;
- ▶ Mitglieder von Verbänden und NGOs.

in Zusammenarbeit mit BrainDate AG



Patronate: svu – asepi

Programm

Mittwoch und Donnerstag, 22. & 23. April 2020

- ▶ Was ist Argumentation und wie wird sie eingesetzt?
- ▶ Situationanalyse nach Geissner zum Erkennen der Rollen und Interessen
- ▶ Die Rolle des Emotionssystems bei der Meinungsbildung
- ▶ Argumentieren bei vorgefassten Meinungen
- ▶ Argumentationsmuster/-typen
- ▶ Manipulationsversuche erkennen und abwehren
- ▶ Vorbereiten und vortragen von Argumentationen am eigenen Fallbeispiel mit Feedback

Mehrwert

Es gelingt Ihnen, Ihre Argumente so auszuwählen und vorzutragen, dass Ihr Gegenüber, sich eine eigene Meinung bilden kann und Ihnen aus Überzeugung zustimmt. Sie bleiben auch bei Einwänden souverän. Ihre Argumentation hilft Ihnen, erfolgreich aus Verhandlungen herauszugehen.

ReferentInnen

Christine Gubser, sanu ag, Dipl. Kommunikationstrainerin HF, Ausbilderin FA
Oliver Renggli, BrainDate AG, Dipl. Kommunikationstrainer HF, Ausbilder FA, Coach

Praktische Informationen

Daten und Ort
Preis

22. & 23. April 2020 | Biel | jeweils 09h00 - 17h00
CHF 1'000 | CHF 950 für Frühbucher bis am 14.03.2020
Im Preis inbegriffen sind Kursunterlagen und Verpflegung.

Anmeldefrist
Kontakt

07.04.2020
Christine Gubser | cgubser@sanu.ch | 032 322 14 33
Nadine Gerber | ngerber@sanu.ch | 032 322 14 33

Weitere Informationen und Anmeldung: www.sanu.ch/20NGAR-DE