



Überzeugt? Wirkungsvolle Argumentation

online oder Präsenzseminar

entweder: **Praxiskurs online (5 zweistündige Sequenzen)**, www.sanu.ch/21NGARW-DE

28. Januar - 04. März 2021 online

oder: **2-tägiger Praxiskurs Präsenz-Seminar**, www.sanu.ch/21NGARP-DE

9. & 10. Februar 2021 in Biel

Kontext

Sie haben alle wesentlichen Fakten detailliert recherchiert und systematisch vorgetragen. Doch Ihr Gegenüber haben Sie damit nicht gewinnen können. Die Beteiligten beharren auf ihrer Meinung und ein Konsens liegt fern. Woran liegt das? Was braucht es zusätzlich zu einer eindeutigen Faktenlage, damit SkeptikerInnen die Notwendigkeit der Massnahmen oder die Richtigkeit der Situation anzuerkennen?

In unseren Seminaren (online oder Präsenzvariante) erkennen Sie, welche Faktoren mitspielen, wenn es darum geht, jemanden zu überzeugen. Sie erfahren, welche Rolle Emotionen bei der Meinungsbildung spielen und wie Sie dieses Wissen in Ihrer Argumentation nutzen können. Sie probieren verschiedene Ansätze aus, wie Sie Ihr Gegenüber zu einem Umdenken bewegen können und setzen sich damit auseinander, wo Meinungsbildung aufhört und die Grenzen zur Manipulation liegen. Ihre Argumentation hilft Ihnen, erfolgreich aus Verhandlungen herauszugehen.

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 zurückzuweisen.

Zielpublikum

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

in Zusammenarbeit mit BrainDate AG



Patronate: svu-asep | ffu-pee

Programm

online (5x2 Stunden) oder Präsenz-Seminar (2 Tage)

- ▶ 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

Sie regen Ihr Gegenüber an, vertraute Sichtweisen zu hinterfragen. Es gelingt Ihnen Ihre Argumente so auszuwählen und vorzutragen, dass Ihr Gegenüber, sich eine Meinung bilden kann und Ihnen aus eigener Überzeugung zustimmt. Sie bleiben auch bei Einwänden souverän und können spontan darauf eingehen.

ReferentInnen

Christine Gubser, sanu ag, Dipl. Kommunikationstrainerin HF, Ausbilderin FA

Oliver Renggli, BrainDate AG, Dipl. Kommunikationstrainer HF, Ausbilder FA

Praktische Informationen

Daten und Ort online: 28.01 | 04.02. | 18.02. | 25.02. | 04.03.2021 jeweils 08h00 - 10h00
Präsenz: 09. & 10.02.2021 | Biel | jeweils 09h00 - 17h00

Preis CHF 1'000

Im Preis inbegriffen sind Kursunterlagen und Verpflegung bzw. Transferbegleitung.

Anmeldefrist 18.12.2020

Kontakt

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

Informationen und Anmeldung: www.sanu.ch/21NGARW-DE (online)
www.sanu.ch/21NGARP-DE (Präsenz)