



Tref-
fend

gesagt

Überzeugt? Wirkungsvolle Argumentation

Entwickeln Sie Ihre Kompetenzen, andere zum Umdenken anzuregen oder zu einer Verhaltensänderung zu bewegen, ohne sie in ihrer Handlungsfreiheit einzuschränken.

In diesem Seminar 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.

Nutzen und Ziele

- 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.

Programm

- Erkennen von Rollen und Interessen
- Rolle des Emotionssystems bei der Meinungsbildung
- Argumentieren bei vorgefassten Meinungen
- Argumentationsmuster/-typen
- Manipulationsversuche erkennen und abwehren
- Vorbereiten und vortragen von Argumentationen am eigenen Fallbeispiel

Informationen

Daten

26. & 27.01.2022

Ort

Biel

Preis

CHF 1000

Anmeldefrist

30.08.2021

Kontakt

Noémie Baechler
Projektkoordinatorin
nbaechler@sanu.ch

Referierende

Oliver Renggli,

Dipl. Kommunikationstrainer HF,
Ausbilder FA, BrainDate AG

Christine Gubser,

Dipl. Kommunikationstrainerin HF,
Ausbilderin FA, sanu ag

svu |
asep

Patronate: svu | asep

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

