SEMINAR

Institut für Management-Entwicklung ®

Argumentieren und überzeugen

Standpunkte klar vertreten und in Diskussionen souverän bleiben

Sie haben eine gute Idee, doch Ihre Argumente kommen nicht richtig an? In einer Diskussion werden Sie mit Einwänden konfrontiert oder Ihnen fällt die passende Antwort erst hinterher ein? Entscheidend ist nicht nur, was Sie sagen, sondern auch, wie Sie Ihre Gedanken vermitteln und auf Ihr Gegenüber eingehen.

In diesem Seminar lernen Sie, Argumente wirkungsvoll aufzubauen, Gesprächspartner für Ihre Ideen zu gewinnen und auch bei Gegenwind flexibel zu reagieren. Sie erweitern Ihr rhetorisches Repertoire und trainieren, Ihre Standpunkte klar, selbstbewusst und adressatengerecht zu vertreten.

Vielleicht fragen Sie sich:

- Wie bringe ich meine Argumente überzeugend auf den Punkt?
- Wie gewinne ich andere für meine Ideen und Vorschläge?
- Wie reagiere ich schlagfertig auf Einwände und Gegenargumente?
- Wie bleibe ich bei unfairen Angriffen souverän?

01 · Nutzen

Ihr Nutzen

Sie gewinnen mehr Klarheit über Ihr eigenes Verhalten in Durchsetzungssituationen und erkennen typische persönliche Muster und Stolpersteine.

Sie lernen, Ihre eigenen Interessen und Grenzen bewusster wahrzunehmen, Ihre Position deutlicher zu vertreten und mit unterschiedlichen Reaktionen souveräner umzugehen. So erweitern Sie Ihr persönliches Handlungsrepertoire und entwickeln einen Stil, der sowohl zu Ihrer Persönlichkeit als auch zu den jeweiligen Situationen passt.

02 · Inhalte

Seminarinhalte

Argumente wirkungsvoll einsetzen

- Überzeugende Argumente entwickeln und klar strukturieren
- Unterschiedliche Argumentationsstrategien kennenlernen
- Standpunkte verständlich und nachvollziehbar vertreten
- Argumente gezielt auf Gesprächspartner abstimmen

Gesprächspartner gewinnen

- Interessen und Motive des Gegenübers erkennen
- Rhetorische Flexibilität und Schlagfertigkeit entwickeln
- Stimme, Körpersprache und Präsenz bewusst einsetzen
- Andere für Ideen und Lösungen gewinnen

In Diskussionen souverän bleiben

- Auf Einwände und Gegenargumente flexibel reagieren
- Unfaire Argumentationstechniken und Machtspiele erkennen
- Auf persönliche Angriffe angemessen reagieren
- Auch bei Gegenwind sachlich und überzeugend bleiben

03 · Zielgruppe

Für wen ist das Seminar geeignet?

Dieses Seminar richtet sich an:

- Das Argumentationstraining richtet sich an Fachkräfte, Professionals und Führungskräfte, die ihre Argumentationsfähigkeit stärken und ihre Standpunkte in beruflichen Gesprächen überzeugender vertreten möchten.
- Besonders geeignet ist es für Menschen, die in Meetings, Diskussionen und Abstimmungen unterschiedliche Interessen zusammenbringen, Ideen vertreten oder auf kritische Einwände reagieren müssen.

04 · Arbeitsweise

So arbeiten wir im Seminar

Sie profitieren von:

- Kurze fachliche Impulse wechseln sich mit praktischen Übungen, Gesprächssimulationen und individuellem Feedback ab. Sie erproben unterschiedliche Argumentationsstrategien und trainieren den Umgang mit Einwänden und anspruchsvollen Gesprächssituationen.
- Im Mittelpunkt steht das praktische Ausprobieren.
- In der bewusst kleinen Seminargruppe mit maximal acht Teilnehmenden trainieren Sie an eigenen Gesprächssituationen, erhalten individuelles Feedback und entwickeln Ihr rhetorisches Repertoire gezielt weiter.

05 · Fragen & Antworten

Häufige Fragen zum Seminar

Brauche ich rhetorische Vorkenntnisse?

Nein. Das Seminar eignet sich sowohl für Einsteiger als auch für Menschen, die bereits Erfahrung mit Diskussionen haben und ihre Argumentationsfähigkeit gezielt verbessern möchten.

Kann ich eigene Gesprächssituationen einbringen?

Ja. Sie können konkrete Situationen aus Ihrem Berufsalltag mitbringen und in Übungen unterschiedliche Vorgehensweisen erproben.

Geht es auch um Schlagfertigkeit?

Ja. Sie trainieren, auf unerwartete Einwände und Gegenargumente flexibel zu reagieren. Dabei geht es nicht um schnelle Sprüche, sondern um passende und wirkungsvolle Antworten.

Was ist der Unterschied zu „Mit Präsenz, Selbstsicherheit und Persönlichkeit überzeugen“?

In „Argumentieren und überzeugen“ stehen Argumentationsstrategien, rhetorische Fähigkeiten und die überzeugende Gesprächsführung im Mittelpunkt.

„Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen“ konzentriert sich stärker auf persönliche Verhaltensmuster, den Umgang mit Grenzen und die Entwicklung eines authentischen Durchsetzungsstils.

Häufige Fragen zu Argumentation und Überzeugungskraft

Was macht eine überzeugende Argumentation aus?

Eine überzeugende Argumentation verbindet klare Aussagen mit nachvollziehbaren Begründungen und passenden Beispielen. Entscheidend ist auch, die Perspektive und Interessen des Gegenübers zu berücksichtigen.

Wie kann ich andere von meinen Ideen überzeugen?

Wer die Interessen und Erwartungen seiner Gesprächspartner versteht, kann Argumente gezielter einsetzen. Klarheit, nachvollziehbare Begründungen und ein offener Umgang mit Fragen erhöhen die Überzeugungskraft.

Wie reagiere ich auf Gegenargumente?

Nehmen Sie Einwände zunächst aufmerksam auf und prüfen Sie, was dahintersteckt. Anschließend können Sie gezielt darauf eingehen, Ihre Argumentation ergänzen oder eine andere Perspektive anbieten.

Kann man Schlagfertigkeit trainieren?

Ja. Durch das Üben typischer Gesprächssituationen und unterschiedlicher Reaktionsmöglichkeiten gewinnen Sie Sicherheit und können spontaner auf unerwartete Aussagen reagieren.

Was hilft bei unfairen Angriffen?

Hilfreich ist, sachlich zu bleiben, unfaire Gesprächsmuster zu erkennen und das Gespräch wieder auf das eigentliche Thema zu lenken. So können Sie klar reagieren, ohne unnötig zu eskalieren.

Format	Teilnehmer	Dauer	Seminarzeit
Wahlweise Präsenzseminar oder Live-Online-Training	Max. 8	2 Tage	Nach Vereinbarung

Termine

Seminarnummer C03

2027

09.03.-10.03.2027	**Region Dortmund**
07.09.-08.09.2027	**Region Köln**

Kein passender Termin dabei?

Sprechen Sie uns an: Wir prüfen gern einen individuellen Firmentermin oder weitere Termine für unsere offenen Seminare.

Über das ime

ime Institut für Management-Entwicklung

Sunderweg 4 · 33649 Bielefeld
0521 94206-0
info@ime-seminare.de

Fragen zum Seminar?

Sara Marzullo

0521 94206-26
sara.marzullo@ime-seminare.de

Infos & Anmeldung

Seminarseite öffnen

QR-Code scannen oder die Seminarseite öffnen.