

Argumentation in Aktion: Mit Argumenten überzeugen und in Diskussionen bestehen

Nie wieder sprachlos in Meetings und Diskussionen!

ARGUMENTATION AUFBAUEN

In diesem Training lernen Sie, wie Sie Ihre Überzeugungskraft auf ein höheres Level bringen können.

ARGUMENTE

PRÄSENZ

DISKUSSIONEN

Haben Sie sich erneut nach einem Meeting darüber geärgert, dass Sie Ihre Anliegen nicht erfolgreich vertreten konnten? Oft fallen uns erst hinterher die passenden Argumente ein – und die Chance, sich zu positionieren und andere zu überzeugen, blieb ungenutzt. In diesem Training lernen Sie, wie Sie Ihre Überzeugungskraft auf ein höheres Level bringen können. In Zukunft werden Sie in jeder Diskussion die richtigen Worte finden.

Sie nutzen Stimme und Körpersprache bewusst. Sie gehen mit Machtspielen in Diskussionen um. Sie reagieren gelassener auf Gegenargumente und verbale Angriffe.

Sie formulieren überzeugende Argumente für Ihre Anliegen. Sie berücksichtigen Motive und Interessen anderer.

Sie reagieren gelassener auf Gegenargumente und verbale Angriffe.

01 · IHR NUTZEN

Was Sie nach dem Seminar mitnehmen

Nach dem Seminar können Sie

- Sie formulieren überzeugende Argumente für Ihre Anliegen.
- Sie vertreten Ihren Standpunkt klar.
- Sie nutzen Stimme und Körpersprache bewusst.
- Sie reagieren gelassener auf Gegenargumente und verbale Angriffe.
- Sie berücksichtigen Motive und Interessen anderer.
- Sie verleihen Aussagen durch einen sicheren Auftritt Gewicht.
- Sie gehen mit Machtspielen in Diskussionen um.

02 · SEMINARINHALTE

Die zentralen Themen

Argumentation aufbauen

- Was macht eine überzeugende Argumentation aus?
- Unterschiedliche Argumentationsstrukturen und Vorgehensweisen

Motive und Ziele berücksichtigen

- Wie erkenne und nutze ich die unterschiedlichen Motivationen und Interessen meiner Gesprächspartner?
- Wie gewinne ich Menschen für meine Zielsetzungen?

Rhetorik und Präsenz

- Rhetorische Gewandtheit und Flexibilität
- Starke Präsenz: wie setze ich Stimme und Körpersprache unterstützend ein?

Schwierige Diskussionen meistern

- Souveräner Umgang mit unsachlichen Argumenten und unfairen Verhaltensweisen
- Eigene Gesprächssituationen simulieren und Lösungsansätze entwickeln

03 · ZIELGRUPPE

Für wen ist das Seminar geeignet?

- Personen, die sich in Meetings klarer positionieren möchten
- Personen, die in Diskussionsrunden überzeugen wollen
- Personen, die in schwierigen Gesprächen sicherer auftreten möchten

04 · ARBEITSWEISE

So arbeiten wir im Seminar

Die Arbeitsweise umfasst: Theorie-Input, Einzel- und Kleingruppenübungen und Gesprächssimulationen.

Zur Vertiefung der Inhalte kommen hinzu: Fallanalysen, Moderierter Erfahrungsaustausch und Individuelles Feedback.

Sie profitieren von

Theorie-Input

Gesprächssimulationen

Moderierter
Erfahrungsaustausch

Einzel- und
Kleingruppenübungen

Fallanalysen

Individuelles Feedback

 FORMAT Präsenzseminar	 DAUER 2 Tage	 SEMINARZEIT 09:00 - 17:00	 GRUPPENGROSSE Max. 8
---	--	---	--

Termine

Seminarnummer C03

2027

09.03.-10.03.2027	Dortmund
07.09.-08.09.2027	Köln

05 · FRAGEN & ANTWORTEN

Häufige Fragen zum Seminar

Für wen ist das Seminar geeignet?

Das Seminar richtet sich an: Personen, die sich in Meetings klarer positionieren möchten; Personen, die in Diskussionsrunden überzeugen wollen; Personen, die in schwierigen Gesprächen sicherer auftreten möchten.

Wie wird im Seminar gearbeitet?

Zur Arbeitsweise gehören: Theorie-Input, Einzel- und Kleingruppenübungen, Gesprächssimulationen und Fallanalysen.

Welche Themen stehen im Mittelpunkt?

Im Mittelpunkt stehen: Argumentation aufbauen; Motive und Ziele berücksichtigen; Rhetorik und Präsenz; Schwierige Diskussionen meistern.

Wie lange dauert das Seminar?

Dauer: 2 Tage. Seminarzeit: 09:00 - 17:00.

Fragen zu Argumentation

Welche Fähigkeiten können Sie weiterentwickeln?

Sie formulieren überzeugende Argumente für Ihre Anliegen. Sie berücksichtigen Motive und Interessen anderer.

Was können Sie in Ihren Arbeitsalltag übernehmen?

Sie gehen mit Machtspielen in Diskussionen um. Sie reagieren gelassener auf Gegenargumente und verbale Angriffe.

Was wird zu „Argumentation aufbauen“ behandelt?

Behandelt werden: Was macht eine überzeugende Argumentation aus?; Unterschiedliche Argumentationsstrukturen und Vorgehensweisen.

Was wird zu „Motive und Ziele berücksichtigen“ behandelt?

Behandelt werden: Wie erkenne und nutze ich die unterschiedlichen Motivationen und Interessen meiner Gesprächspartner?; Wie gewinne ich Menschen für meine Zielsetzungen?.

Was wird zu „Rhetorik und Präsenz“ behandelt?

Behandelt werden: Rhetorische Gewandtheit und Flexibilität; Starke Präsenz: wie setze ich Stimme und Körpersprache unterstützend ein?.

Was wird zu „Schwierige Diskussionen meistern“ behandelt?

Behandelt werden: Souveräner Umgang mit unsachlichen Argumenten und unfairen Verhaltensweisen; Eigene Gesprächssituationen simulieren und Lösungsansätze entwickeln.

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.