

Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen – Part I

Die eigene Position klar vertreten und sich treu bleiben

Es gibt Situationen, in denen es nicht reicht, die eigene Meinung zu kennen. Andere wollen etwas anderes, vertreten ihre Interessen deutlich oder setzen uns unter Druck. Dann zeigt sich, wie gut es gelingt, bei sich zu bleiben, die eigene Position zu vertreten und gleichzeitig verbindlich im Kontakt zu bleiben.

Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen beginnen deshalb nicht bei der perfekten Argumentation. Entscheidend ist zunächst, die eigenen Muster zu kennen: Wann werde ich zu vorsichtig? Wann gebe ich zu schnell nach? Und wann werde ich vielleicht deutlicher, als ich eigentlich sein möchte?

In diesem Seminar reflektieren Sie Ihr Verhalten in typischen Durchsetzungssituationen. Sie entwickeln mehr Klarheit über Ihre eigenen Grenzen, erweitern Ihre Handlungsmöglichkeiten und erproben, wie Sie Ihre Position sicherer und authentischer vertreten können.

Vielleicht fragen Sie sich:

- Wie kann ich klar bleiben, wenn andere andere Interessen vertreten?
- Wie gelingt es mir, Grenzen zu setzen, ohne unnötig hart zu wirken?
- Wie kann ich meine Position vertreten, ohne mich zu verbiegen?
- Und wie gehe ich damit um, wenn mir Widerstand begegnet?

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

Die eigene Durchsetzungskraft kennenlernen

- Eigene Muster in Durchsetzungssituationen erkennen
- Persönliche Stärken und typische Stolpersteine reflektieren
- Innere Klarheit und äußere Wirkung zusammenbringen
- Den eigenen Durchsetzungsstil weiterentwickeln

Die eigene Position zeigen

- Eigene Anliegen und Grenzen klarer wahrnehmen
- Standpunkte vertreten, ohne sich zu verbiegen
- Nein sagen und bei der eigenen Position bleiben
- Körpersprache, Stimme und Präsenz bewusst einsetzen

Mit unterschiedlichen Interessen umgehen

- Eigene Reaktionen auf Widerstand und Gegenpositionen reflektieren
- Handlungsmöglichkeiten in anspruchsvollen Situationen erweitern
- Zwischen Nachgeben, Beharren und klarer Abgrenzung bewusster entscheiden

- Konkrete Situationen erproben und individuelles Feedback nutzen

03 · Zielgruppe

Für wen ist das Seminar geeignet?

Dieses Seminar richtet sich an:

- Fachkräfte und Professionals, die ihre Durchsetzungskraft weiterentwickeln und in Situationen mit unterschiedlichen Interessen klarer bei sich und ihrer Position bleiben möchten.
- Es eignet sich besonders für Menschen, die dazu neigen, zu schnell nachzugeben, Konflikten eher auszuweichen oder sich in anspruchsvollen Situationen mehr Sicherheit und Klarheit wünschen.

04 · Arbeitsweise

So arbeiten wir im Seminar

Sie profitieren von:

- Kurze fachliche Impulse wechseln sich mit Selbstreflexion, praktischen Übungen und individuellem Feedback ab. Sie beschäftigen sich mit typischen Situationen aus Ihrem beruflichen Alltag und reflektieren, wie Sie in diesen Situationen bisher reagieren.
- In Übungen erproben Sie alternative Verhaltensweisen und entwickeln einen Durchsetzungsstil, der zu Ihnen passt.
- Die bewusst kleine Seminargruppe bietet Raum, Neues auszuprobieren und die eigene Wirkung direkt zu reflektieren.

05 · Fragen & Antworten

Häufige Fragen zum Seminar

Geht es in diesem Seminar vor allem um Kommunikationstechniken?

Nein. Im Mittelpunkt steht Ihr persönliches Verhalten in Durchsetzungssituationen. Kommunikation spielt eine Rolle, aber vor allem als Ausdruck Ihrer Haltung, Ihrer Klarheit und Ihrer Grenzen.

Ist das Seminar auch geeignet, wenn ich eher konfliktscheu bin?

Ja. Gerade dann kann das Seminar hilfreich sein. Sie reflektieren, was Sie in solchen Situationen zurückhält, und entwickeln Möglichkeiten, Ihre Position klarer zu vertreten, ohne sich zu verstellen.

Muss ich besonders extrovertiert sein, um mich besser durchzusetzen?

Nein. Durchsetzungsvermögen hat wenig mit Lautstärke oder Dominanz zu tun. Entscheidend ist, die eigene Position zu kennen, Grenzen wahrzunehmen und diese klar und verbindlich zu vertreten.

Wird im Seminar an konkreten Situationen gearbeitet?

Ja. Eigene berufliche Situationen und Erfahrungen können in die Arbeit einbezogen werden. So entstehen Lösungen, die zu Ihrem Arbeitsalltag und zu Ihrer Persönlichkeit passen.

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

In diesem Seminar steht nicht die allgemeine persönliche Wirkung im Vordergrund, sondern Ihr Verhalten in Situationen mit unterschiedlichen Interessen, Widerstand oder Abgrenzungsbedarf. Es geht also stärker darum, bei der eigenen Position zu bleiben und die eigene Durchsetzungskraft weiterzuentwickeln.

Häufige Fragen zu Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen

Was bedeutet Durchsetzungsvermögen?

Durchsetzungsvermögen bedeutet, die eigenen Interessen, Anliegen und Grenzen wahrzunehmen und diese auch dann zu vertreten, wenn andere andere Vorstellungen haben.

Muss ich hart auftreten, um mich durchzusetzen?

Nein. Klarheit und Durchsetzungskraft sind nicht dasselbe wie Härte. Wer die eigene Position kennt und sie ruhig und verbindlich vertritt, wirkt oft überzeugender als jemand, der Druck ausübt.

Warum fällt es manchen Menschen schwer, Nein zu sagen?

Häufig spielen persönliche Gewohnheiten, Erwartungen an sich selbst oder der Wunsch nach Harmonie eine Rolle. Wer die eigenen Muster erkennt, kann bewusster entscheiden, wann ein Nein notwendig und angemessen ist.

Kann man Durchsetzungsvermögen lernen?

Ja. Durchsetzungsvermögen lässt sich entwickeln, indem eigene Muster reflektiert, Grenzen klarer wahrgenommen und neue Verhaltensweisen erprobt werden. Entscheidend ist, einen Stil zu finden, der authentisch bleibt.

 Format	 Teilnehmer	 Dauer	 Seminarzeit
Wahlweise Präsenzseminar oder Live-Online-Training	Max. 10	2 Tage	Nach Vereinbarung

Termine

Seminarnummer C31

2027

04.03.-05.03.2027 **Region Düsseldorf**

09.09.-10.09.2027 **Region Berlin**

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?

Christian Kaufmann
0521 94206-18
christian.kaufmann@ime-seminare.de

Infos & Anmeldung



Seminarseite öffnen

QR-Code scannen oder
die Seminareseite öffnen.