

Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen – Part II

Bei Gegenwind klar und wirksam bleiben

Sie haben sich bereits intensiv mit Ihrer Überzeugungskraft und Ihrem persönlichen Durchsetzungsstil beschäftigt. Jetzt geht es darum, diese Erfahrungen weiterzuentwickeln – besonders für Situationen, in denen Widerstand stärker wird, vertraute Strategien nicht ausreichen oder Sie selbst an persönliche Grenzen stoßen.

Gerade unter Druck zeigen sich oft alte Muster: Wir geben schneller nach als geplant, reagieren gereizter als gewollt oder verlieren die eigene Position aus dem Blick. Wer solche Reaktionen besser versteht, kann auch in anspruchsvollen Situationen bewusster handeln.

In diesem Aufbauseminar reflektieren Sie Ihre Erfahrungen seit Part I, arbeiten gezielt an persönlichen Stolpersteinen und erweitern Ihr Handlungsrepertoire. Sie stärken Ihre innere Klarheit, überprüfen Ihre Wirkung und entwickeln Strategien, mit denen Sie auch bei Gegenwind authentisch und handlungsfähig bleiben.

Vielleicht fragen Sie sich:

- Wie bleibe ich bei meiner Position, wenn der Widerstand stärker wird?
- Wie kann ich mit Druck umgehen, ohne in alte Verhaltensmuster zurückzufallen?
- Wie reagiere ich auf Menschen, die sehr bestimmt oder dominant auftreten?
- Wie kann ich meine Überzeugungskraft weiterentwickeln, ohne mich zu verbiegen?

01 · Nutzen

Ihr Nutzen

Sie vertiefen die Erkenntnisse und Erfahrungen aus Part I und setzen sich gezielt mit Situationen auseinander, in denen Ihnen Durchsetzung besonders schwerfällt.

Sie erkennen persönliche Stolpersteine früher, stärken Ihre Selbststeuerung und erweitern Ihre Möglichkeiten im Umgang mit Widerstand und unterschiedlichen Interessen.

Durch die intensive Arbeit an eigenen Praxisfällen gewinnen Sie mehr Sicherheit und entwickeln Ihren persönlichen Durchsetzungsstil weiter.

02 · Inhalte

Seminarinhalte

Den eigenen Durchsetzungsstil weiterentwickeln

- Erfahrungen aus Part I reflektieren und weiterführen
- Persönliche Stolpersteine und wiederkehrende Muster erkennen
- Innere Haltung und Selbstakzeptanz stärken
- Eigene Ziele und Interessen auch unter Druck im Blick behalten

Bei Gegenwind handlungsfähig bleiben

- Eigene Reaktionen auf Widerstand bewusster wahrnehmen
- Mit Druck, starken Gegenpositionen und dominanten Verhaltensweisen umgehen
- Zwischen Nachgeben, Beharren und Abgrenzung situationsgerecht entscheiden
- Sprache, Haltung und Wirkung auch in anspruchsvollen Situationen bewusst einsetzen

Überzeugungskraft weiterentwickeln

- Eigene Standpunkte auch bei Gegenwind klar vertreten
- Klar und nachvollziehbar kommunizieren
- Positive und lösungsorientierte Sprache nutzen

- Psychologische Zusammenhänge für die eigene Wirkung besser verstehen

Persönliche Praxisfälle bearbeiten

- Aktuelle Herausforderungen aus dem beruflichen Alltag einbringen
- Situationen gemeinsam reflektieren und neue Perspektiven entwickeln
- Alternative Verhaltensweisen in Übungen und Rollenspielen erproben
- Individuelles Feedback für den persönlichen Feinschliff nutzen

03 · Zielgruppe

Für wen ist das Seminar geeignet?

Dieses Seminar richtet sich an:

- Teilnehmer, die „Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen – Part I“ bereits besucht haben und ihre dort gewonnenen Erkenntnisse und Strategien vertiefen möchten.
- Part II baut inhaltlich und didaktisch unmittelbar auf Part I auf. Die vorherige Teilnahme an Part I ist deshalb Voraussetzung für die Teilnahme.
- Besonders geeignet ist das Seminar, wenn Sie an wiederkehrenden persönlichen Stolpersteinen arbeiten und auch in anspruchsvolleren Durchsetzungssituationen sicherer und bewusster handeln möchten.

04 · Arbeitsweise

So arbeiten wir im Seminar

Sie profitieren von:

- Part II lebt besonders von den Erfahrungen und Praxisfällen der Teilnehmer.
- Kurze fachliche und psychologische Impulse wechseln sich mit Selbstreflexion, kollegialem Austausch, Übungen und individuellem Feedback ab.
- Sie greifen Erfahrungen seit Part I auf, analysieren herausfordernde Situationen und erproben alternative Vorgehensweisen.
- Die bewusst kleine Seminargruppe schafft den Raum, persönliche Fragestellungen intensiv zu bearbeiten und neue Verhaltensweisen auszuprobieren.

05 · Fragen & Antworten

Häufige Fragen zum Seminar

Kann ich Part II besuchen, ohne zuvor an Part I teilgenommen zu haben?

Nein. Part II baut unmittelbar auf den Inhalten, Erfahrungen und Reflexionen aus Part I auf. Die Teilnahme an Part I ist deshalb Voraussetzung.

Wie unterscheidet sich Part II von Part I?

In Part I lernen Sie Ihren persönlichen Durchsetzungsstil besser kennen und entwickeln Grundlagen dafür, Ihre Position klarer zu vertreten und mit unterschiedlichen Interessen umzugehen.

Part II geht einen Schritt weiter: Sie arbeiten gezielt an Situationen, in denen Widerstand stärker wird, vertraute Strategien nicht greifen oder persönliche Stolpersteine sichtbar werden.

Muss ich eigene schwierige Situationen in das Seminar einbringen?

Eigene Praxisfälle sind besonders wertvoll, weil sie eine sehr konkrete Arbeit ermöglichen. Sie entscheiden jedoch selbst, welche Situationen Sie einbringen und wie intensiv Sie daran arbeiten möchten.

Geht es in Part II stärker um Kommunikationstechniken?

Kommunikative Werkzeuge und Argumentation spielen eine Rolle, stehen aber nicht allein im Mittelpunkt. Entscheidend ist, wie Sie persönlich mit Druck, Widerstand und anspruchsvollen Situationen umgehen und welche Strategien zu Ihnen passen.

Ist Part II ein Konfliktmanagement-Seminar?

Nein. Konflikte können als Praxisfälle vorkommen, der Schwerpunkt liegt jedoch auf Ihrer persönlichen Überzeugungs- und Durchsetzungskraft. Für die systematische Bearbeitung von Konflikten bieten sich spezielle Konfliktmanagement-Seminare an.

Häufige Fragen zu Durchsetzungskraft und Gegenwind

Warum fällt es unter Druck schwerer, bei der eigenen Position zu bleiben?

Unter Druck greifen Menschen häufig auf vertraute Verhaltensmuster zurück. Manche ziehen sich eher zurück, andere werden besonders bestimmt oder reagieren schneller emotional. Wer diese eigenen Muster kennt, kann bewusster entscheiden, wie er handeln möchte.

Wie kann ich mit dominanten Menschen umgehen?

Hilfreich ist zunächst, die eigene Position und die eigenen Grenzen klar zu kennen. Wer ruhig bleibt, sich nicht vorschnell in die Dynamik des Gegenübers hineinziehen lässt und die eigene Haltung bewahrt, schafft bessere Voraussetzungen, souverän mit Widerstand umzugehen und auf Augenhöhe zu bleiben.

Wie kann ich mein Durchsetzungsvermögen weiterentwickeln?

Durchsetzungsvermögen entwickelt sich vor allem durch Reflexion, Übung und die bewusste Auseinandersetzung mit schwierigen Situationen. Wer eigene Muster erkennt, neue Verhaltensweisen ausprobiert und Rückmeldungen nutzt, erweitert Schritt für Schritt sein persönliches Handlungsrepertoire.

Was hilft, wenn ich in schwierigen Situationen immer wieder gleich reagiere?

Der erste Schritt ist, das eigene Muster frühzeitig zu erkennen. Dann lassen sich alternative Reaktionen bewusst vorbereiten und erproben. Gerade das praktische Ausprobieren neuer Verhaltensweisen hilft dabei, das eigene Handlungsrepertoire zu erweitern.

Was bedeutet Selbststeuerung in Durchsetzungssituationen?

Selbststeuerung bedeutet, eigene Reaktionen, Emotionen und Impulse wahrzunehmen und trotzdem bewusst entscheiden zu können, wie man handeln möchte. Das hilft besonders dann, wenn Widerstand oder Druck entsteht.

Wie kann ich mich durchsetzen, ohne die Beziehung zu belasten?

Durchsetzung und gute Beziehung müssen kein Gegensatz sein. Klare Positionen, respektvolle Kommunikation und ein bewusster Umgang mit unterschiedlichen Interessen können dazu beitragen, sowohl die eigene Position als auch die Arbeitsbeziehung im Blick zu behalten.

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

Termine

Seminarnummer C43

2026

26.11.-27.11.2026 **NH Düsseldorf City
Nord**

2027

09.11.-10.11.2027 **Region Düsseldorf**

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 Seminareseite öffnen.