



Beeinflussen – Lenken – Überzeugen

Wie Sie Einfluss auf Ihr Gegenüber
nehmen und überzeugen

TRI
LOGIE

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeitende, die überzeugen wollen

Teilnehmende

Mitarbeitende aller Ebenen

Essenz

Kommunikation heißt Menschen zu etwas zu bewegen, sie von einer Meinung zu überzeugen oder zu einer Handlung zu bewegen. Wir werden ständig beeinflusst von anderen – und versuchen auch, andere zu überzeugen.

Wenn wir die Mechanismen verstehen, können wir sie auch ganz gezielt für uns einsetzen und nutzen.

Methodik

Einzel-/Partner- und Gruppenarbeiten, Impulsvorträge, Austausch im Plenum, Reflexionsübungen, Fallbeispiele

Umfang

2 Tage

Bausteine guter Überzeugungsarbeit

- Überzeugen statt überreden in Gesprächen und Besprechungen
- Überzeugen durch Argumentationsketten
- Bedarfe erfragen – Nutzen formulieren
- Rhetorische Kompetenzen

Die Psychologie im Spiel

- Wie tickt mein Gegenüber?
- Experten werden akzeptiert: Mit Zahlen, Daten, Fakten punkten
- Bedarfsgerecht kommunizieren
- Brav oder frech? Was kleine Inszenierungen für uns tun können

Körpersprache

- Kongruente Körpersprache, die überzeugt
- Mikroexpressionen und was sie über uns und unsere Botschaft aussagen