

# BEEINFLUSSEN – LENKEN – ÜBERZEUGEN

Wie Sie Einfluss auf Ihr Gegenüber nehmen und überzeugen

<b>PROFIL</b>	<b>Mitarbeiter und Führungskräfte, die überzeugen wollen</b>
<b>ESSENZ</b>	<p>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.</p> <p>Wenn wir die Mechanismen verstehen, können wir sie auch ganz gezielt für uns einsetzen und nutzen.</p>
<b>METHODIK</b>	Einzel-/Partner- und Gruppenarbeiten, Impulsvorträge, Austausch im Plenum, Reflexionsübungen, Fallbeispiele
<b>DAUER</b>	2 Tage
<b>TERMINE   ORT</b>	Termin und Ort bzw. Online-Portal nach Absprache
<b>INHALTE</b>	<p><b>Bausteine guter Überzeugungsarbeit</b></p> <p>Überzeugen statt überreden in Gesprächen und Besprechungen Überzeugen durch Argumentationsketten Bedarfe erfragen – Nutzen formulieren Rhetorische Kompetenzen</p> <p><b>Die Psychologie im Spiel</b></p> <p>Wie tickt mein Gegenüber? Experten werden akzeptiert: Mit Zahlen, Daten, Fakten punkten Bedarfsgerecht kommunizieren Brav oder frech? Was kleine Inszenierungen für uns tun können</p> <p><b>Körpersprache</b></p> <p>Kongruente Körpersprache, die überzeugt Mikroexpressionen und was sie über uns und unsere Botschaft aussagen</p>