

# BEEINFLUSSEN – LENKEN – ÜBERZEUGEN

Wie Sie Einfluss auf Ihr Gegenüber nehmen und überzeugen

**PROFIL** Mitarbeiter und Führungskräfte, die überzeugen wollen

**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

**DAUER** 2 Tage

**TERMINE | ORT** Inhouse-Seminar, Termin und Ort nach Absprache

**INHALTE** **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