



Argumentationstraining und Überzeugungstechnik

Souveräne Gesprächsführung

Seminarziele

In diesem Training werden Ihnen die wichtigsten Argumentationstechniken praxisgerecht dargestellt. Dabei wird sowohl auf die sachliche als auch auf die gefühlsmäßige Seite einer Gesprächssituation eingegangen. Sie erhalten die Gelegenheit, das eigene Argumentationsverhalten zu überprüfen und zu optimieren. Sowohl im Vier-Augen-Gespräch als auch in größeren Diskussionsrunden bedarf es rhetorischer Durchsetzungsstärke und Einfühlungsvermögen, um das Gegenüber von eigenen Interessen und Standpunkten zu überzeugen. Lernen Sie anhand praxisnaher Beispiele überzeugend zu argumentieren und Ihre Ziele zu erreichen.

Programminhalte

Gesprächsstrategien: souverän, überzeugend und professionell argumentieren

- 5 Regeln, um überzeugend zu argumentieren
- Verhalten bei unsachlichen Einwänden
- 3 Tipps zur Abwehr von persönlichen Angriffen
- Diskutieren lernen und Diskussionen führen

Überzeugen durch eigene Wirkung und Körpersprache:

- Wie wirke ich auf Andere? - Persönliche Stärken und Schwächen im Gespräch erkennen
- Die Gesprächspartei einschätzen können
- Körpersprachliche Signale erkennen und angemessen reagieren
- Wo bin ich zu stark verletzbar?
- Wie gehe ich mit meinen Gefühlsreaktionen um?
- Manipulationen durchschauen und abwehren
- Aktives Zuhören, richtiges Interpretieren, gezieltes Reagieren

Argumentation in unterschiedlichen Gesprächsanlässen:

- Die richtige Vorbereitung für unterschiedliche Anlässe
- Argumentieren und überzeugen im Vier-Augen-Gespräch
- Die positive Wirkung gegensätzlicher Meinungen in Gruppensituationen
- Woran erkenne ich einen unfairen Gesprächspartner?

Überzeugungstechniken für schwierige Situationen:

- Wie mache ich mich bei Aggressionen unangreifbar: "Ärger unterdrücken" oder "explodieren"?
- Faires Streiten und kreative Aggressionen
- Wie durchschaue ich eine unfaire Argumentation?
- Tipps zur Versachlichung von Gesprächen

Methodik

Einzel- und Gruppenübungen Übungen mit individuellem Feedback

Seminarcode

KOM1001

Teilnehmer

maximal 9 Personen

Seminarzeiten

1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr
2. Tag: 09:30 - 16:00 Uhr

Ort & Termine

Online-Seminar

26.01.2026 – 27.01.2026
11.05.2026 – 12.05.2026
25.06.2026 – 26.06.2026
16.11.2026 – 17.11.2026

Münster

26.01.2026 – 27.01.2026
13.04.2026 – 14.04.2026
18.05.2026 – 19.05.2026
18.06.2026 – 19.06.2026
26.11.2026 – 27.11.2026

Hamburg

19.03.2026 – 20.03.2026
25.06.2026 – 26.06.2026
05.11.2026 – 06.11.2026

Berlin

11.05.2026 – 12.05.2026
17.09.2026 – 18.09.2026

Hannover

16.11.2026 – 17.11.2026

Leipzig

02.07.2026 – 03.07.2026

Köln

23.03.2026 – 24.03.2026
11.05.2026 – 12.05.2026

Frankfurt am Main

25.06.2026 – 26.06.2026
03.12.2026 – 04.12.2026

Nürnberg

04.05.2026 – 05.05.2026
30.11.2026 – 01.12.2026



Praxisbeispiele Simulation von Mitarbeitergesprächen Moderierte
Diskussion

Zielgruppe

Das Argumentationstraining und Überzeugungstechnik wendet sich
an Fach- und Führungskräfte aller Bereiche, die in Gesprächs- und
Argumentationssituationen souverän überzeugen und reagieren
möchten.

Stuttgart

21.09.2026 – 22.09.2026

München

26.02.2026 – 27.02.2026

13.07.2026 – 14.07.2026

12.11.2026 – 13.11.2026

Wien

26.03.2026 – 27.03.2026

12.10.2026 – 13.10.2026

Seminargebühr

1.200,00 € (zzgl. MwSt.)

1.428,00 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen:
Arbeitsunterlagen,
Teilnahmezertifikat und
Mittagessen.