

SI-EL-PE-002-12-1 Argumentations- und Schlagfertigkeitstraining [eL]

SEMINARBESCHREIBUNG

Wenig beeinflusst das Image so stark wie das kommunikative Auftreten. Und wenige Soft Skills aus dem Bereich der Kommunikation sind so gefragt wie Schlagfertigkeit - und das nicht nur auf dem Arbeitsmarkt. Die Kunst, angespannte Situationen mit wenigen Worten aufzulösen und auch im schwierigsten Gespräch stets die Oberhand zu behalten, lässt Sie auch im privaten Umfeld selbstbewusster und wirkungsvoller auftreten. Leider fallen aber vielen von uns die passenden Worte erst dann ein, wenn es schon zu spät ist. In unserem Seminar „Argumentations- und Schlagfertigkeitstraining“ schärfen Sie daher Ihre kommunikative Kompetenz, um in schwierigen Situationen redigewandt, souverän und zugleich stets angemessen zu reagieren.

Die richtige Antwort im richtigen Moment: Schlagfertigkeit lernen

Ob mit Humor, Bestimmtheit oder Deeskalation - mit unserem Seminar „Argumentations- und Schlagfertigkeitstraining“ eröffnen Sie sich viele verschiedene Wege zu sicherem Auftreten im Gespräch. Wichtigstes Mittel: Übung. Darum halten wir uns nicht lange mit Theorie auf: Unter Anleitung unserer Experten stärken Sie Ihre Schlagfertigkeit durch zahlreiche Praxisübungen zu verschiedenen rhetorischen Mitteln. Sie lernen, Gesprächsmanagement zu betreiben, indem Sie Vorlagen annehmen, zu Ihren Gunsten wenden oder umgehen - und natürlich auch, wie Sie Spannungen im Gespräch rasch und sicher deeskalieren. Abgerundet wird das Schlagfertigkeitstraining durch Argumentationstheorie und die Gelegenheit, die schlagfertige Reaktion auch in der nonverbalen Kommunikation zu üben.

SEMINARINHALTE

Grundlagen des Gesprächsmanagements

- > Image und Kommunikation
- > Ziel und Methoden der Schlagfertigkeit
- > Angriffe und Imageverlust
- > Reaktionszeit im Gespräch
- > Situationsbedingtes Handeln/ Reaktionsvermögen
- > Der kommunikative Schlagabtausch als Spiel

Methoden der Schlagfertigkeit

- > Mit Humor reagieren
- > Routineantworten erlernen
- > Taktlosigkeit managen
- > Das Gesicht wahren
- > Aufgebrachtheit beherrschen
- > Gegenangriff
- > Scharfsinn in der Gruppe
- > Nonverbale Kommunikation: Gestik, Mimik und Stimme

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

| SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 990,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 990,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin kalkuliert.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de