

Argumentationstraining-Seminar: Professionell überzeugen (1 Tag)

Dieses intensive **Argumentationstraining** ist ideal für Firmen, die ihre Mitarbeiter befähigen wollen, besser zu argumentieren und Kunden besser zu überzeugen. Sich mit gut strukturierten Argumenten in Diskussionen durchzusetzen und Kunden mit guten Gründen auf die eigene Seite zu bringen ist in unserer durch Kommunikation geprägten Arbeitswelt ein großartiger Vorteil. Das Training ist praxisorientiert: Jeder Mitarbeiter hat die Möglichkeit, zwei praktische Argumentationsübungen zu machen und das Erlernete sofort in die Praxis umzusetzen.



Hinweis: Beim Argumentationstraining-Seminar geht es im Kern um überzeugendes Argumentieren. Falls es Ihnen eher auf Rhetorik Ihrer Mitarbeiter ankommt, dann empfehlen wir unser eintägiges [Kommunikationstraining](#).

Seminarplan Argumentationstraining München & europaweit

Zehn Gebote des Argumentierens

- 9.00 – Die Grundregeln des Argumentierens bilden das Fundament, auf dem
9.30 das überzeugende Argumentieren stattfinden kann.

Abstrakte Argumentationstypen

- 9.30 – Es gibt universelle Argumentationsmuster, die in jeder Situation und
10.00 jeder Branche angewendet werden können wie Kausalität, Deduktion,
Induktion, Beweis, Vergleich und viele andere. Sie zu kennen ist ein
großer Vorteil.

Konkrete Argumentationstypen

- Im Gegensatz zu abstrakten Argumentationstypen schöpfen die
10.00 – konkreten Argumentationsmuster ihre Kraft aus einem ganz
10.30 bestimmten Bereich: Hier lernen wir wirtschaftliche, juristische,
moralische, idealistische und viele weitere Argumentationsmuster
kennen.

1. Übungsrede jedes Teilnehmers & Individuelles Feedback

- 10.30 – Jeder Teilnehmer hält eine Argumentationsrede, in der er abstrakte und
12.30 konkrete Argumentationstypen verwendet und das Gelernte gleich in
der Praxis ausprobiert. Die Rede wird auf Video aufgezeichnet und der
Teilnehmer bekommt ein ausführliches Trainer-Feedback.

- 12.30 –
13.30 - *Mittagspause* -

Die Kunst der Widerlegung

- 13.30 – Hier geht es darum, in der Argumentation anderer Schwächen
14.00 aufzuzeigen und Argumente wirkungsvoll zu entkräften. Hierzu lernen
die Teilnehmer 5 Wege der Widerlegung.

Rationale versus emotionale Argumentation

- 14.00 – Nicht nur rationale, also vernünftige, Gründe sind in der Lage,
14.30 Menschen zu überzeugen. Auch mit Emotionen kann man Menschen
dazu bewegen, Ihre Meinungen und Handlungen zu verändern. Es geht

in diesem Abschnitt um ebendiese emotionalen Argumentationsmuster.

2. Übungsrede jedes Teilnehmers & Individuelles Feedback

14.30 – Bei der zweiten Argumentationsrede wird jeder Teilnehmer eine
16.50 vorgegebene Argumentation widerlegen und sich auch darin üben,
nicht nur durch die Ratio, sondern auch mit emotionalen Argumenten
zu überzeugen.

Wie sich nachhaltig verbessern?

16.45 – Autodidaktische Tipps, mit denen Teilnehmer selbstständig Ihr
17.00 argumentatives Geschick auch nach dem Kurs kontinuierlich schulen
können.

Organisatorische Daten auf einen Blick:

- Ihr Trainer: Absoluter [Argumentations-Experte](#)
- Zielgruppe: Mitarbeiter aller Branchen
- vor Ort in Ihren Geschäftsräumen
- Teilnehmerzahl auf Wunsch
- auf Deutsch und/oder Englisch
- inklusive Videoanalysen
- praxisorientierte Übungen
- 1 Tag
- an Ihrem Wunschtermin
- umfangreiche Unterlagen
- Investition: 1997,-€ inkl. MwSt.

Für umfassende Beratung bitte hier kostenlos informieren: [089 / 13 94 36 38](tel:08913943638).

Ihre Argumentorik-Akademie