

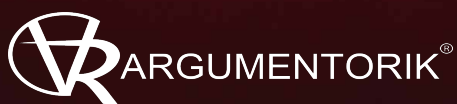


IMPULSVORTRAG

mit Keynote Speaker Wladislaw Jachtchenko

„DIE PSYCHOLOGIE DES ÜBERZEUGENS“

Wie Ihre Mitarbeiter Kunden in Verhandlungen, Verkaufsgesprächen oder bei Konflikten nachhaltiger überzeugen können



Eine unverbindliche Anfrage direkt unter
+49 89 9573 1151

INHALT DES IMPULSVORTRAGS

DIE PSYCHOLOGIE DES ÜBERZEUGENS: PERSUASIVE KOMMUNIKATION

Jemanden überzeugen, und das wissen wir alle aus unserem Alltag, ist gar nicht so einfach. Die Persuasionsforschung geht dieser Frage seit einigen Jahrzehnten systematisch und mit Experimenten auf den Grund. Man kann das Unterbewusstsein beeinflussen, das bewusste Denken beeinflussen und psychologische Tricks anwenden, um Menschen von etwas zu überzeugen. Das Überzeugen kann gelingen, wenn man weiß, was für den Anderen wichtig ist.

Im Vortrag geht es außerdem um die Entscheidungspsychologie: Reziprozitätsregel, Knappheitsprinzip, Konsistenz, Social Proof – das sind ganz entscheidende Überzeugungsmittel, die ein Mensch zur Persuasion anwenden sollte.

So ist die „Psychologie des Überzeugens“ eng mit der menschlichen Psyche verknüpft und speist sich daher auch aus den Inhalten der psychologischen Forschung der letzten 70 Jahre. Die spannendsten Erkenntnisse dieser Forschung stellt Herr Jachtchenko in seinem informativen und interaktiven Impulsvortrag Ihren Mitarbeitern vor.


WAS DIE ZUSCHAUER LERNEN WERDEN:

- Unterschied zwischen rationaler und psychologischer Argumentation
- Warum psychologische Argumente effektiver sind
- Die 6 effektivsten Überzeugungstechniken
- Beispiele zur Überzeugung aus der Wissenschaft für jede Technik
- Wie man psychologischen Argumenten wirkungsvoll begegnet
- Mehr Überzeugungskraft in beruflichen Situationen



KURZPROFIL VON IHREM VORTRAGSREDNER

WLADISLAW JACHTCHENKO

- Über 13 Jahre Bühnen-Erfahrung in Deutschland, England, USA, Russland, Frankreich, Philippinen, Botswana u.v.m.
- einer der erfolgreichsten Speaker in Deutschland und Europa, bekannt auch aus dem TV (Pro7 und Sat1)
- Speaker bei **TEDx** & 
- Volljurist, Politologe (M.A. Columbia University New York), ehemaliger Stipendiat der Studienstiftung
- Buchautor (u.a. „Plötzlich Führungskraft“ bei Bookboon, „Dunkle Rhetorik“ und „Weiße Rhetorik“ bei Goldmann) und Entwickler des Argumentorik-Konzepts
- Exzellentes Feedback von Zuhörern, Top-Bewertungen bei ProvenExpert („sehr gut“) und Xing Coaches („sehr gut“) und 94% Weiterempfehlungsrate
- [mehr Infos zu Wladislaw Jachtchenko](#)

PREISE FÜR IMPULSVORTRÄGE

UNVERBINDLICHE ANFRAGE

SENDEN SIE EINE UNVER-
BINDLICHE ANFRAGE ÜBER
DAS [Anfrageformular](#) ODER
INFORMIEREN SIE SICH
DIREKT UNTER DER
+49 89 9573 1151 ODER
PER EMAIL:
info@argumentorik.com

Preise für Impulsvorträge von Keynote Speaker Wladislaw Jachtchenko

Im Gegensatz zu Seminaren und Coachings ist der Preis für einen Vortrag von vielen Faktoren abhängig:

- ob Sie einen Standard-Vortrag buchen oder eine genaue Anpassung der Vortragsinhalte ans Zielpublikum wünschen;
- ob das Zielpublikum sich aus Top-Managern, Führungskräften, Mitarbeitern oder Auszubildenden zusammensetzt;
- von der Anzahl der Zuhörer (bis 100, bis 500 oder über 500 Personen);
- ob nachhaltiger Wissenstransfer für die Zuhörer in Form von Online-Kursen, Büchern und/oder Einzelcoachings mitgebucht wird;
- ob Sie eine Kombination aus mehreren Themen oder ein eigenes, neues Thema wünschen;
- ob Sie ein Wirtschaftsunternehmen, eine Körperschaft des öffentlichen Rechts oder eine NGO sind.