

# Überzeugen in Verhandlungen

Selbsterkenntnis ist der einzige Weg zur Veränderung

---

Selbstbild und Fremdbild klaffen manchmal auseinander. Wer sich und seine Wirkung auf andere besser kennt, kann auch das Eigenbild mit dem Wunschbild besser abgleichen und definieren, wie er zu besserer Überzeugungskraft kommt. Die Faktoren der Überzeugungskraft hängen von den inneren Werten, den Kompetenzen, der momentanen Stimmung, der aktuellen Situation und vielen Äußerlichkeiten ab.



---

## Seminarziel

Die Teilnehmer

- lernen die Faktoren der Überzeugungskraft kennen
- erkennen ihre persönlichen Stärken und Schwächen in der Überzeugungsfähigkeit
- erhalten Empfehlungen, um ihre Überzeugungskraft zu verbessern
- lernen überzeugender zu präsentieren und zu verhandeln
- lernen die verschiedenen Argumentationstechniken kennen und anzuwenden
- werden schlagfertiger in der Argumentation
- erkennen die körpersprachlichen Signale des überzeugenden Auftretens
- lernen die eigene Körpersprache zu beeinflussen

## Inhalte

- Überzeugend Auftreten (Johari-Window, Abgleich Selbstbild-Fremdbild, Empfehlungen zur Verbesserung der Überzeugungskraft)
- Überzeugungsfähigkeit (Denkgesetze, Begeisterungsfähigkeit, Andere Mitreißen, mit Begeisterung Verkaufen)
- Argumentationstechniken (Die 5 Schritte der Argumentation, Paraphrasieren, Verbalisieren, Positive Vorstellungen ausbauen, Negatives überhören, den Schwung des Gegners nutzen, Abfangformulierung, Überzeichnen, Themenwechsel)
- Schlagfertigkeit in der Argumentation
- Persönliche Ausstrahlung und Beeinflussung der Körpersprache
- Mitreißende Kurzpräsentationen
- Kundengespräch aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmer

## Methoden

- Lehrgespräch
- Gruppenarbeit
- Rollentraining
- Feedback-Runden

## Organisation

- Zielgruppe
  - Vertriebsmitarbeiter