

# Schlagfertig argumentieren und überzeugen

Einwände aufzunehmen und zu entkräften, klare Ziele zu verfolgen und eindeutige Ergebnisse zu erzielen, sind entscheidende Fähigkeiten in Besprechungen und Verhandlungen.

Die Beobachtung, dass sich in internen Situationen Kolleginnen und Kollegen mit schlechteren Sachargumenten durchsetzen, weil sie lauter trommeln, frustriert immer wieder von neuem. Zu registrieren, dass Wettbewerber Ausschreibungen gewinnen, weil sie geschickter von ihren Produkten und Dienstleistungen überzeugen, ist ärgerlich.

Professionell Argumentierende nutzen daher eine strukturierte, nutzenorientierte Argumentation, um Ideen zu verkaufen, und setzen Beeinflussungs- und Fragetechniken effektiv ein.

Teilnehmende unseres Trainings lernen Gespräche aktiv zu steuern und nicht Spielball der besser geschulten Gegenseite zu sein. Das kann bedeuten, kooperative Lösungen zur beiderseitigen Zufriedenheit zu entwickeln und Kompromissbereitschaft zu zeigen oder auch die eigenen Interessen selbstbewusst durchzusetzen.

## Inhalte

### Tag 1

- Kommunikation – Darum fühlen Sie sich oft von anderen angegriffen
- Argumentation – Wie viele Argumente brauchen Sie?
- Formulieren – Die Macht der positiven Sprache
- Einwände behandeln – überzeugen statt rechtfertigen
- Argumentationsstrategien – andere Situation, andere Strategie
- Angriffs- und Verteidigungsstrategien – nur wer sie kennt, kann damit umgehen

### Tag 2

- Fragetechniken – Wer fragt, der führt! – Teil 1
- Fragetechniken – Wer fragt, der führt! – Teil 2
- Schlagfertigkeit – nie mehr Sprachlos!
- Win-win-Grundhaltung – keine verbrannte Erde hinterlassen