



LENKEN – BEEINFLUSSEN – ÜBERZEUGEN. DIE METHODEN DER PROFIS

1. Seminar: Menschen beeinflussen – seien Sie gewinnend!
2. Überzeugend auftreten und Manipulation abwehren
3. Wie beeinflusse ich Mitarbeiter? So unterstützen wir Sie im Business
4. Kurz und bündig: Wie überzeuge ich im Gespräch

1. Seminar zum Thema Menschen beeinflussen

Manchmal driften Gespräche ab und verlaufen in eine Richtung, die man gar nicht will. Das passiert meistens dann, wenn das Gegenüber sich argumentativ stärker durchsetzt. Im beruflichen Kontext bedeutet das: Ein Verkauf kommt nicht zustande. Oder: Innerhalb des Teams kann man sich nicht behaupten und fühlt sich „untergebuttert“.

Viele Menschen wünschen sich, auf andere mehr Einfluss nehmen zu können - sie wissen aber nicht wie. Dabei scheint die Lösung gar nicht so schwierig zu sein: Um zu beeinflussen, müssen Sie die Menschen für sich einnehmen. Das muss gar nicht laut geschehen oder mit großer Show.

In unserem Beeinflussen-Seminar zeigen wir Ihnen, wie Sie andere auf leise und souveräne Art für sich gewinnen. Hier ein paar Beispiele:

- **Arbeiten Sie an Ihrem Selbstvertrauen. Wenn Sie an sich glauben und an das, was Sie können, haben Sie das erforderliche Auftreten.**
- **Gehen Sie offen auf andere Menschen zu. Versuchen Sie vor allem die positiven Seiten wahrzunehmen. Auf diese Weise wecken Sie Sympathie.**
- **Zeigen Sie auch Empathie. Mit Einfühlungsvermögen haben Sie sogleich einen tieferen Zugang zum anderen. Er wird eher bereit sein, sich Ihnen im Gespräch zu öffnen.**

2. Überzeugend auftreten und Manipulation abwehren

Wenn zwei oder mehr Menschen miteinander sprechen, ist stets ein wenig Beeinflussung im Spiel. Im besten Fall ist es eine Win-Win-Situation. Jeder nimmt aus dem Gespräch oder der Diskussion etwas Positives mit, fühlt sich bereichert oder hat eine Erkenntnis gewonnen.

Mitunter kann die Beeinflussung jedoch so stark ausfallen, dass sie zur Manipulation wird – auf bewusste oder unbewusste Art wird dann versucht, über eine Person Macht auszuüben. Das ist dann eine Win-Lose-Situation.

Fakt ist: Wenn Sie überzeugend auftreten, dann besteht auch weniger die Gefahr, dass Sie manipuliert werden.

Wir zeigen Ihnen in unserem Seminar, welche Wesensmerkmale Sie verstärken sollten, um Überzeugungskraft aufzubauen und Manipulation abzuwehren. Sie lernen unter anderem dies:

- **Wie unterschwellige Worte und Signale wirken**
- **Überzeugend klingen: Was Sie mit Stimme und Sprechpausen erreichen können**
- **Auf welche Weise Sie Körpersprache einsetzen, um Ihren Worten Nachdruck zu verleihen**
- **Wie Sie – auch in größerer Runde - richtig Blickkontakt aufnehmen**

3. Wie beeinflusse ich Mitarbeiter? So unterstützen wir Sie im Business

Vor allem Manager und Teamleiter sollten persönlich überzeugen, um ihre Mitarbeiter zu lenken und zu motivieren. Ein souveränes Auftreten ist im Geschäftsleben unabdinglich, denn Sie verschaffen sich als Führungskraft damit Respekt und Ansehen.

In unserem Training erfahren Sie sowohl Methoden der Beeinflussung als auch Methoden der Überzeugung – und Techniken, wie Sie beide Methoden miteinander verknüpfen, um beste Ergebnisse zu erzielen.

In einer Kursgruppe mit maximal 9 Teilnehmern lernen Sie sogleich, die Techniken einzusetzen: durch Simulation von Mitarbeitergesprächen, durch Gruppenübungen und Videobeispiele.

Das Training, um als Führungskraft zu überzeugen, können Sie als Präsenz- oder Onlinekurs buchen – Ablauf und Inhalte sind immer identisch. Generell stellen wir unseren Teilnehmern ein umfassendes digitales Paket zur Auswahl und bieten Ihnen zukunftssträngige Blended-Learning-Ansätze.

4. Kurz und bündig: Wie überzeuge ich im Gespräch

Bauen Sie eine Unterhaltung, in der Sie überzeugen wollen, klug auf. So funktioniert's:

- 1. Beginnen Sie mit dem zweitbesten Argument. Am Anfang hat es die höchste Aufmerksamkeit und prägt sich mittelstark ein.**
- 2. Das schwächste Argument gehört in die Mitte – denn es wird leicht überhört und bald vergessen.**
- 3. Und das Beste kommt zum Schluss. Das stärkste Argument bleibt so am längsten haften und hallt im anderen nach.**

A circular photograph showing two men sitting at a conference table in a modern office. The man on the left has a beard and glasses, wearing a dark blazer over a checkered shirt. The man on the right has short hair and glasses, wearing a dark button-down shirt. They are both smiling and looking towards the right. On the table in front of them are papers, a glass of water, and a pen. The background shows large windows with a view of a building.

**Gemeinsam.
Lernen für
mehr Wissen.**