



Argumentationstraining und Überzeugungstechnik

Ärger mit dem Partner oder Stress mit dem Kollegen? Viel zu gern scheuen wir Konflikte, dabei ist es ein befreiendes Gefühl, den Kummer endlich los zu werden. Damit es dabei fair zugeht und Sie sich nicht von Ihren Emotionen leiten lassen, kann ein Argumentationstraining helfen, das Sie im Umgang mit sicheren Überzeugungstechniken schult. Denn bestenfalls gehen beide Parteien mit einem guten Gefühl aus einem Streitgespräch heraus, solange es Raum für konstruktive Kritik bietet – und die will wohl überlegt transportiert werden. Das setzt nicht nur eine kontrollierte Steuerung der eigenen Meinung voraus, sondern auch das Vermögen, dem Gegenüber Platz für seine Argumente zu geben und ihm aufmerksam zuzuhören.

Wie Sie aus gegensätzlichen Meinungen positive Wirkungen ziehen können, lernen Sie im Seminar „Argumentationstraining und Überzeugungstechnik“ vom Management-Institut Dr. A. Kitzmann. Hier steht faires Streiten auf dem Stundenplan: Wie verhalte ich mich bei unsachlichen Einwänden, wie kann ich meine Aggressionen kreativ nutzen und wie durchschaue ich eine unfaire Argumentation? Die Teilnehmer lernen, ihre eigenen Stärken und Schwächen im Gespräch zu erkennen und erhalten Tipps, wie sie Sachlichkeit in eine emotionale Auseinandersetzung bringen können. Zusätzlich wird ihnen vermittelt, was unter aktivem Zuhören zu verstehen ist und wie sie die Äußerungen ihres Gegenüber richtig interpretieren können. Mit diesem Argumentationstraining müssen Sie keinem Konflikt mehr aus dem Weg gehen – stattdessen werden Sie erkennen, wie produktiv ein Streit sein kann.

Haben Sie Fragen zum Seminar? Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann antwortet Ihnen gern persönlich. Bitte rufen Sie uns dazu unter 0251/202050 an oder schreiben Sie eine E-Mail an info@kitzmann.biz. Wir freuen uns über Ihre Rückmeldung.

Management-Institut Dr. A. Kitzmann
Frau Dr. Jana Völkel-Kitzmann
Dorpatweg 10
48159 Münster

Telefon: +49 251 202050
Fax: +49 251 2020599

E-Mail: info@kitzmann.biz
Internet: www.kitzmann.biz



Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann ist eine Weiterbildungseinrichtung, die sich vornehmlich an Führungskräfte aus Wirtschaft und Verwaltung wendet. Das Institut ist 1975 gegründet worden und hat sich auf die Weiterbildung von Führungskräften spezialisiert.

Leiter des Instituts ist Dr. Arnold Kitzmann, Autor der Bücher „Massenpsychologie und Börse“, Gabler Verlag 2008, „Persönliche Arbeitstechniken und Zeitmanagement“, 3. Aufl. Ehningen 1998, „Grundlage der Personalentwicklung“, Lexika-Verlag München 1982 und „Das Assessment-Center“, BVB Bamberg, 3. Auflage 1990. Außerdem sind über 90 Artikel über die Arbeit des Instituts in Fachzeitschriften erschienen.

Derzeit arbeiten für das Institut 30 Trainer, die über eine abgeschlossene Hochschulausbildung verfügen und zusätzlich mehrere Jahre Praxis aufweisen. Die meisten dieser Referenten fühlen sich der humanistischen Psychologie verpflichtet.

Ziel des Instituts ist eine praxisgerechte Vermittlung der wichtigsten Schlüsselqualifikationen für Führungskräfte. Die zugrundeliegende Philosophie geht davon aus, dass auch in einer Leistungs- und Konkurrenzsituation wichtige menschliche Fähigkeiten im Vordergrund stehen. Der ermittelte Trainingsbedarf wird in maßgeschneiderten Trainingslösungen umgesetzt.

Auch in diesem Jahr empfehlen wir Ihnen unsere bewährten Seminare. Aus dem Themenbereich Kommunikation werden insbesondere die Veranstaltungen Rhetorik, Argumentations- & Überzeugungskraft, sowie Präsentationstechniken nachgefragt. In dem Bereich Führung, welchen wir als einen unserer Kernkompetenzen betrachten, erfreuen sich die Seminartitel Führungsverhalten, Change-Management und Assessment-Center besonderer Beliebtheit. Die Seminare Persönliche Arbeitstechniken & Zeit-Management und Projektmanagement stellen nach wie vor die Klassiker in dem Themenschwerpunkt Arbeitstechniken und Organisation dar. Den Bereich der Persönlichkeitsentwicklung haben wir nunmehr auf insgesamt 17 Seminartitel ausgebaut. Die beliebtesten hiervon sind Wie wirke ich auf andere?, Emotionale Intelligenz, Kreativitätstechniken, Persönlichkeitsentwicklung, sowie Stressbewältigung. Die Veranstaltungen Verkaufstraining und Preisargumentation & Abschlusstechnik ergänzen unser Seminarangebot im Bereich der Verkaufstechniken.