

Leistungen Diskutieren und Argumentieren

Wenn Sie häufig an Meetings, Besprechungen und Konferenzen teilnehmen, kennen Sie das: es soll nicht lange dauern, und es soll etwas dabei herauskommen. Dazu kann man selbst beitragen, wenn man Zuhören beherrscht und begründet nachfragen kann. Von besonderer Bedeutung ist die Kompetenz, zwischen 'Klären' und 'Streiten' unterscheiden zu können. Wenn Sie konstruktiv streiten wollen, müssen Sie Ihren Partnern Begründungen liefern, die es ihnen möglich machen, sich überzeugen zu lassen; es geht also um Argumentieren. Hinzu kommt die ständige Reflexion des eigenen und fremden Gesprächsverhaltens. Generelles Ziel des Trainings ist die Stärkung Ihrer individuellen Kommunikationskompetenz.

Inhalte

- ▶ Besprechungen planen, durchführen, auswerten
- ▶ Wahrnehmung und Reflexion des eigenen und fremden Gesprächsverhaltens
- ▶ (Weiter-)Entwicklung der Diskussions- und Argumentationsfähigkeit
- ▶ argumentierendes Sprechdenken: Inhalt und Form
- ▶ Erkennen und Beeinflussen des Gesprächsverlaufs
- ▶ effektives Reagieren auf Gesprächspartner

Methoden

- ▶ Einzel-, Team- und Plenararbeit
- ▶ Strukturierungs- und Argumentationsübungen
- ▶ Zuhörtraining
- ▶ unterschiedliche Besprechungs- und Verhandlungsformen
- ▶ Fallstudien, Simulationen, Planspiele
- ▶ videogestützte Analysephasen

Unsere Leistungen: [Diskutieren und Argumentieren](#) | [Erfolgreich Verhandeln](#) | [Mit Überblick moderieren](#) | [Überzeugend präsentieren](#) | [Successful Presentations](#) | [Kompetent mit Gruppen arbeiten](#) | [Beratung \(Coaching\) von Führungskräften](#)

[← Zurück](#)

Dr. Roland Forster Kommunikationsberatung und -training

Die Veranstaltung ist auf zwei Tage angelegt. Inhaltliche Schwerpunkte und die Dauer des Seminars werden an die Wünsche der Auftraggeber und deren Unternehmensrealität angepasst.

-  [Diskutieren und Argumentieren.pdf](#)
-  [Teilnehmerfeedback](#)