# ARGUMENTATIONS- UND DISKUSSIONSTRAINING

## IHR NUTZEN

Erfolgreiche Fach- und Führungskräfte zeichnen sich durch eine überzeugende Argumentation und Verhandlungsgeschick aus. Dieses Training macht Sie mit effektiven Argumentations-techniken vertraut. Sie erfahren, worauf es in Diskussionen, Fachgesprächen, Interviews, Statements und Reden – in Momenten der Hinterfragung – ankommt.

Sie reflektieren Ihr Verhalten in Diskussions- und Verhandlungssituationen und lernen bewährte und neu erfahrene Strategien der Überzeugung im Alltag bewusst, gezielt und wirkungsvoll anzuwenden.

## INHALTE

**Wie kann ich meine Argumentation aufbauen?**

- Argumentationstechniken und -strategien
- Dialektische Argumentation

**Wie kann ich mich und meine Position argumentativ stärken?**

- Produkte, Dienstleistung und Ideen argumentativ präsentieren
- Umgang mit Einwänden und Widerständen
- Abwehr persönlicher Angriffe und unfairer Verhandlungsmethoden

**Diskussionstraining**

- Der eigene Standpunkt
- Kritikmöglichkeiten und Umgang mit Einwänden
- Reagieren auf faire und unfaire Dialektik
- Wie man einen Standpunkt mit gezielten Fragetechniken (kritisch) prüft

## METHODEN

Kurzvorträge und Fallbeispiele, Rollenspiele mit praktischen Übungen, Auswertung der Übungen unter dialektischer Perspektive, individuelle Analyse des Sprach- und Körperverhaltens durch Videofeedback


© 24.10.2026 Kai Worrings Seminare

## ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die häufig in Argumentationssituationen und Diskussionen überzeugen müssen

Max. 8 Personen

2 Tage


© 24.10.2026 Kai Worrings Seminare