

## FLEXIBEL HANDELN

Die Philosophie unserer Workshops lässt sich mit den Kernwörtern *informativ – innovativ – interaktiv* zusammenfassen. Aus diesem Grund ist eine rege Beteiligung wichtig. Auf der Grundlage eines partizipativen didaktischen Konzepts umfasst der Workshop Elemente von Brainstormings, Gruppendiskussionen, Sprachspielübungen, die mit einer speziellen Moderationstechnik umgesetzt werden. Auf diese Weise erhalten die Teilnehmer die Gelegenheit, ihr unbewusstes kommunikatives Wissen zu aktivieren und für zukünftig aktiv anzuwenden.

Ihr Trainer: Dr. Nuri Ortak  
Kommunikationsberater  
Kommunikationstrainer  
Coach  
n.ortak@hauenherm.de

Weitere Kommunikationsseminare von Dr. Ortak in unserem Hause:

- Kommunikative Konflikte managen – Störungen gemeinsam erkennen und beheben
- Mit Sprache ein ‚Wir-Gefühl‘ erzeugen – Corporate Identity als Kommunikation
- Führen durch Symbole – Das passende sprachliche Bild finden

Gerne erarbeiten wir für Ihre spezifischen Anforderungen auch ein individuelles Seminarkonzept aus den Bereichen Kommunikation und NLP. Fragen Sie uns!



## UNSERE LEISTUNGEN

Planung und Durchführung von Kommunikations-Seminaren und Seminarreihen

- Führung
- Vertrieb
- Kundenkommunikation
- Teamkommunikation

Seminartypen

- Offene Gruppenseminare
- Firmenspezifische Gruppenseminare
- Einzelcoachings
- Entscheidungsworkshops

Workshops zur Entwicklung von Kommunikationsstandards in Unternehmen

- Unternehmensweite Kommunikation
- Gesprächsführung
- Schriftliche Kommunikation
- Kommunikationscontrolling
- Kommunikationsprozesse

Seminarmanagement

Personalentwicklungsplanung  
Weiterbildungscontrolling



DR. HAUENHERM & PARTNER  
KOMMUNIKATIONSARCHITEKTUR

Heinrichstr. 6  
D-41528 Essen

Tel.: +49 / +201 / 185 39 75  
Fax.: +49 / +201 / 185 39 77

Dr. Eckhard@Hauenherm.de  
<http://www.hauenherm.de>

SEMINARE

V o m N e i n z u m J a



Strategien  
des  
Überzeugens



DR. HAUENHERM & PARTNER  
KOMMUNIKATIONSARCHITEKTUR

## VOM NEIN ZUM JA

Ihr Mitarbeiter versteht nicht, warum es auf seinen Einsatz ankommt? Der Kunde meint, auf Ihr Produkt verzichten zu können? Das Arbeitsteam will gute Gründe haben? Dann ist es Zeit, aus einem NEIN ein JA zu machen. Kommunikationsblockaden aufzulösen. Zu einem Einverständnis zu gelangen. Zu überzeugen.

Überzeugungskommunikation ist die Kunst der wirkungsvollen Rede – eine Kunst, die man lernen kann, indem man sich Aufschluss darüber verschafft, dass man mehr weiß, als man weiß. Denn neben den sachlichen Argumenten hängt der Erfolg eines Überzeugungsversuchs immer auch von den eingesetzten Mitteln und Methoden ab.

Ziel unseres Grundlagenworkshops ist es, gemeinsam mit Ihnen eine Sammlung kommunikativer Werkzeuge – eine strategische ‚Toolbox‘ – zu entwickeln, die Sie

bei der effektiven Überzeugungskommunikation unterstützt. Auf diese Weise erhalten Sie einen ebenso fundierten wie praxisbezogenen Einblick in die Strategien des Überzeugens. Damit fördern Sie Ihr Potenzial, Ihren/Ihre

Gesprächspartner zu überzeugen. Auf der Grundlage von Beispielen aus Ihrem (Berufs-)Alltag erarbeiten wir ein Basis-Set von Strategie-Tools, die Ihre Erfolgchancen beim Überzeugen nachhaltig erhöhen.

Im Mittelpunkt steht die Idee der Hilfe zur kommunikativen Selbsthilfe. Damit ist gemeint, dass Sie unbewusst über einen beachtlichen Fundus an kommunikativem Wissen verfügen.

### Methode

- Sprachspielübungen
- Gruppendiskussion
- Präsentation



## WAS HEIßT ÜBERZEUGEN?

### Die Fragen des ersten Tages:

#### ■ Was kann ich?

Machen Sie Bekanntschaft mit Ihrer kommunikativen Kompetenz – Ihren Ressourcen bei der Lösung kommunikativer Probleme

#### ■ Welche Spielregeln hat Kommunikation?

Entwickeln Sie in der Gruppendiskussion ein tragfähiges und einprägsames Verständnis von Kommunikation; verwechseln Sie kommunikatives Handeln nicht mit totaler und perfekter Verständigung.



#### ■ Was heißt ‚Überzeugen‘?

Finden Sie heraus, was es mit dem Sprachspiel Überzeugen auf sich hat.

#### ■ Wie überzeugen Sie?

Machen Sie sich mit den allgemeinen ‚Spielregeln‘ überzeugender Kommunikation vertraut..

#### ■ Wie verbessern Sie Ihre Erfolgchancen?

Gewinnen Sie einen Einblick in die drei wichtigsten Strategie-Tools erfolgreichen Überzeugens:

- die angemessene Ansprache
- die angemessene Selbstdarstellung
- die angemessene Argumentation



## VERBESSERN SIE IHRE ERFOLGSCHANCEN

### Die Antworten des zweiten Tages:

#### ■ Finden Sie die angemessene Ansprache!

Gewinnen Sie Klarheit darüber, wie Sie auf der Grundlage von Bewertungen angemessen überzeugen.

- Finden Sie heraus, wie Sie dem Gesprächspartner die Zustimmung schmackhaft machen können
- Entdecken Sie, wie Sie das Gewissen ins Spiel bringen
- Erfahren Sie, wie Sie notfalls Druck ohne Zwang ausüben können

#### ■ Stellen Sie sich angemessen dar!

Erfahren Sie, woraus sich Ihr Image zusammensetzt.

#### ■ Gehen Sie sachlich richtig vor!

Verschaffen Sie sich Aufschluss über die Grundlagen Ihres argumentativen Könnens: das allgemeine Modell der Argumentation.



#### ■ Finden Sie die richtigen Argumente!

Gewinnen Sie Klarheit, wo Sie die passenden Argumente entdecken können.

#### ■ Entwickeln Sie eine gute Strategie!

Verabschieden Sie sich von dem Gedanken, eine Strategie müsse perfekt sein; akzeptieren Sie Ungewissheit als wesentliches Qualitätsmerkmal.

#### ■ Überzeugen ist legitim!

Bedenken Sie, dass Sie Überzeugen vom Manipulieren unterscheiden können müssen. Achten Sie darauf, dass Sie Ihre Überzeugungsanstrengungen vor sich und anderen vertreten können.