

Überzeugen

Mit guter Argumentation und Begeisterung das Gegenüber überzeugen

Zielgruppe

Angestellte und Führungskräfte, die andere von Ihrer Ansicht noch besser überzeugen wollen.

Kursziel

Sie kennen wichtige Methoden, um ihr Gegenüber von ihrer Meinung zu überzeugen. Sie finden in Meetings Gehör und vertreten ihre Ansicht konsequent. Sie setzen Gestik und Körperhaltung wirksam für ihre Ziele ein.

Inhalt

- Wirksame Methoden und Sprachmuster zum Überzeugen
- Die wichtigsten Fallen beim Argumentieren und Überzeugen
- Gestik und Körperhaltung um Sachverstand und Beziehungsaufbau zu unterstützen

Referent

Michael Harth, Lehrtrainer, Businesscoach und Organisationsberater

Datum, Kurszeiten und Ort

Frei wählbar

Tagespauschale (exkl. Raumkosten/Verpflegung) / max. 18 Personen

2'800 CHF