

# Überzeugen und durchsetzen Rhetorik und Dialektik

Fachliche Kompetenz und Argumente allein reichen oft nicht aus, um erfolgreich zu sein. Sie erreichen Ihre Ziele erst dann, wenn Sie zu überzeugen und Ihre Interessen in Gesprächen und Diskussionen durchzusetzen vermögen. Das erfordert den Aufbau neuer Gesprächsgewohnheiten und die Optimierung der Gesprächssteuerung. So verändern Sie die Sichtweisen des Gesprächspartners und gelangen zu befriedigenden Ergebnissen für sich und Ihr Gegenüber.

## ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte

## SEMINARZIELE

Ihre dialektischen Fähigkeiten zu verbessern und zu trainieren, erfolgreich zu überzeugen und Ihre Interessen geschickt durchzusetzen.

## SEMINARINHALTE

- Persönlichkeitsfaktoren verstärken
- Geistige Präsenz, Offenheit, Interesse
- Einfühlungsvermögen und die Partner verstehen
- Selbststeuerung statt impulsiver Reaktion
- Das analytische und logische Denkvermögen verbessern
- Rational und emotional argumentieren
- Rhetorische Aspekte und Überzeugungstechniken
- Gesprächssteuerung
- Durchsetzungstechniken
- Häufige Praktiken unfairer Dialektik und ihre Abwehr
- Schlagfertigkeitstechniken
- Verhandlungsstrategien und kreative Kooperation
- Gegner für sich gewinnen
- Fallbeispiele, Übungen, Diskussion
- Beratung und Videoanalyse
- Ihr Verbesserungsprogramm

Seminarleiter:

Prof. Dr. Heinz Ryborz



Postfach 2104  
D-51574 Reichshof

Tel.: (0 22 65) 9232  
Fax: (0 22 65) 9354  
E-Mail: [info@ryborz-seminare.de](mailto:info@ryborz-seminare.de)  
Internet: [www.ryborz-seminare.de](http://www.ryborz-seminare.de)