



Seminar die Psychologie des Überzeugens

Hochschule Luzern – Wirtschaft, Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ
Campus Zug-Rotkreuz, Suurstoffi 1, 6343 Rotkreuz

Überzeugend kommunizieren, beraten und argumentieren ist lernbar. An diesem Workshop lernen Sie alltagstaugliche Vorgehensweisen und Techniken.

- Warum lassen wir uns in einem Gespräch oder von einer Präsentation überzeugen?
- Warum schenken wir manchen Menschen unser Vertrauen und unsere Zustimmung?
- Warum verändern gewisse Argumente unsere Sichtweise und Meinung?
- Und warum reden wir gegenüber manchen Menschen vertrauensvoll darüber, was wir wirklich wollen?

Zielpublikum

Führungskräfte und MitarbeiterInnen die in ihrer Aufgabe andere Menschen für sich, ihre Produkte und Ideen gewinnen wollen, z.B. in der Kundenberatung, im Verkauf, in Verhandlungen, in der Führungsarbeit, Team- und Projektkommunikation, in politischen Prozessen und in der Pädagogik.

Datum/Zeit/Ort

erste Durchführung – Dienstag, 22. Oktober 2024
zweite Durchführung – Mittwoch, 30. Oktober 2024
08:30 bis 16:30 Uhr
Campus Zug-Rotkreuz

Kosten

CHF 790.- inkl. Unterlagen
und Verpflegung

Fachreferent

Thomas Kis, lic.oec.publ.
Management- und Kommunikationsberater
Inhaber der communication factory,
Uetikon am See - www.com-factory-kis.ch

Programm

- 08:30 Begrüssung und Einführung
- 08:45 **Mit guter Menschenkenntnis ...**
- Wie «ticken» Menschen?
 - Woran erkennen Sie, was und wie Ihr Gegenüber denkt?
 - Wie gewinnen Sie glaubwürdige Autorität (auch in Ihren eigenen Augen)?
- ...wirksam fragen, Widerstände überwinden ...**
- Wie gewinnen Sie mit Ihrer Argumentation Kopf und Herz?
- 12:00 Mittagessen
- 13:30 **... und das Gespräch gekonnt steuern.**
- Wovon lässt sich unser Gehirn beeindrucken und beeinflussen?
 - Welche Automatismen erleichtern das Überzeugen und wie lösen Sie diese aus?
 - Wie wehren Sie sich gegen unzulässige Manipulationsversuche?
- 16:30 Ende der Veranstaltung