

Kursnummer
MB026

Schlagfertigkeitstraining – Erfolgreich und souverän agieren

Wie Sie Gesprächspartner für sich einnehmen und gewinnen können

**15.06.2026 - 16.06.2026 | BEW-Essen**Start: 09:00 am ersten Tag
Ende: 17:00 am letzten Tag**Angela Trappen**
0201 8406-804, trappen@bew.de**Teilnahmepreise in €****Präsenz****Regulär*** 980,-**Verbandsmitglieder*** 940,-AAV, BDE, BDG, BVB, BWK, DGAW, DVGW, DWA, EdDE,
InwesD, ITAD, ITVA, VDRK, vero, VKS im VKU, WFZruhr**Behörden und Kommunen*** 890,-

In der Teilnahmegebühr sind jeweils seminargebundene
Unterlagen und bei Präsenzveranstaltungen das Mittagsbuffet
sowie Erfrischungsgetränke enthalten.

*zzgl. gesetzl. MwSt. auf MwSt.-pflichtige Leistungen

Weitere Infos
und Anmeldung

bew.de/mb026

Schlagfertigkeitstraining – Erfolgreich und souverän agieren

Wie Sie Gesprächspartner für sich einnehmen und gewinnen können

Beschreibung

Die professionelle Kommunikation und Schlagfertigkeit ist mit modernsten Kommunikationstechniken erlernbar. Sie erfahren, wie Sie sicher und souverän reagieren und spontan die richtigen und passenden Antworten auf unfaire Argumente und Verbalangriffe Ihres Gegenübers erwidern.

Sie lernen

- den Aufbau positiver und wohlwollender Gesprächskultur kennen
- Techniken des „Ich bin o.k.“ - „Du bist o.k.“ kennen und anzuwenden
- Techniken der Schlagfertigkeit kennen und anzuwenden,
- in schwierigen Situationen und Gesprächen schlagfertig, überzeugend, selbstbewusst zu reagieren
- auch unfairen, aggressiven Angriffen zu begegnen

Ihr Nutzen

Mit Hilfe verschiedenster Techniken und Strategien lernen Sie, Ihren Gesprächspartner/-in für sich einzunehmen und zu gewinnen. So können Sie Ihre persönliche Außenwirkung und damit auch Ihr Führungspotential optimal steigern.

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen, die auch in schwierigen Gesprächen und Verhandlungen überzeugend und schlagfertig, allerdings wohlwollend und wohlgesinnt agieren möchten.

Themen/Programm



Bestandsaufnahme der rhetorischen Fähigkeiten

Argumentativ sicherer Umgang mit Angriffen

Reaktionen auf unfaire Strategien in Gesprächen

Behandeln von Einwänden und (unfairen) Angriffen

Erkennen und Abwehren von Manipulation, Gestaltung von Beeinflussungsprozessen

Umgang mit Störern

Optimierung der sprachlichen Ausdrucksfähigkeit

Erweitern des aktiven Wortschatzes

Begegnen unfairen Dialektik

Das persönliche Auftreten

Körpersprache

Praktische Übungen

Dozent

- **Gerrit Busmann**, Berater, Trainer, Business-Coach, NLP-Master, Wingwave®-Coach, Inhaber, Gerrit Busmann Gruppe, Bonn

Abschluss



Teilnahmebescheinigung

Anmeldemöglichkeiten zur Kurs-Nr.: MB026

- Direkt über unser Online-Anmeldeformular:
- Über einen PDF-Ausdruck per E-Mail oder Fax:

www.bew.de/veranstaltungen/anmeldung/mb026

www.bew.de/anmeldeformular