



Kurs-Nr. MB026

Schlagfertigkeitstraining - erfolgreich und souverän agieren

Wie Sie Gesprächspartner für sich einnehmen und gewinnen können



19.05.2025 - 20.05.2025 | BEW-Essen

09:00 Uhr am 1. Tag -
17:00 Uhr am letzten Tag



Angela Trappen
0201 8406-804, trappen@bew.de



Teilnahmepreise in €

Präsenz

Regulär*

895,-

Verbandsmitglieder*

855,-

AAV, BDE, BDG, BVB, BWK, DGAW, DVGW, DWA, EdDE,
InwesD, ITAD, ITVA, VDRK, vero, VKS im VKU, WFZruhr

*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.

Themen



- 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

Abschluss



Teilnahmebescheinigung

Zielgruppe

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

Dozenten/Dozentinnen

- **Gerrit Busmann**, Gerrit Busmann Gruppe, Bonn

Anmeldemöglichkeiten zur Kurs-Nr.: MB026

- Direkt über unser Online-Anmeldeformular: www.bew.de/veranstaltungen/anmeldung/mb026
- Über einen PDF-Ausdruck per E-Mail oder Fax: www.bew.de/anmeldeformular