

Nie wieder sprachlos!

Fit für den rhetorischen Schlagabtausch

Geschickt kontern und mit Leichtigkeit überzeugen

So setzen Sie sich mit starker Rhetorik durch

- Die „magische Zauberwaffe“ im Verbalfight
- Praktische und professionelle Kunstgriffe der Dialektik
- Das Geheimnis „Schwarzer Rhetorik®“
- Mehr sprachliche Souveränität und Eloquenz
- Nie wieder Gesprächsentgleisung und Wort-Scharmützel
- Zielführende Appell- und Fragetechniken
- Keine Chance für persönliche Angriffe
- Überraschend neue Fragetechniken
- Argumente auf den Punkt gebracht – auch unter Stress

**Verhandeln, kontern und überzeugen:
So gewinnen Sie jede Auseinandersetzung und behalten
Ihren Gesprächspartner an Bord!**



Dr. Karsten Bredemeier
Top ExecutiveCoach und
Kommunikationsstrategie

Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „*Sehr intensives Seminar. Der Inhalt wird von Herrn Bredemeier sehr überzeugend vermittelt.*“ S. Dollmann, Franz Kiel GmbH
- ✓ „*Sehr anspruchsvoll, da die Inhalte konträr zu gängigen Gepflogenheiten stehen. Für mich eine „revolutionäre“ Veranstaltung.*“ S. Hedrich, BGV-Versicherung AG

Bitte wählen Sie Ihren Termin

14. und 15. Oktober 2020 in Köln

9. und 10. November 2020 in München

10. und 11. Dezember 2020 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/10-89120

Schlagfertigkeit im Business auf den Punkt gebracht!

Ihr Trainer

Dr. Karsten Bredemeier,
Top ExecutiveCoach und Kommunikationsstrategie, Düsseldorf



Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Trainer
- Die ganz andere Stress-Vorstellungsrunde, die Sie mit Ihren sprachlichen Grenzen konfrontiert
- Überblick über die Vorgehensweise, Ihre persönlichen Zielkorrekturen, die Inhalte des Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

Rhetorische und dialektische Argumentations- und Überzeugungstechniken

- Was ist was? Definitionen zu:
 - Rhetorik/Provokative Rhetorik
 - Dialektik
 - Eristik
 - Schwarze Rhetorik®
 - Schlagfertigkeit im Business geht anders!
- Ansatz und Verständnis rhetorischer Stilmittel und deren Wirkungsmacht
- Praktische und professionelle Kunstgriffe der Dialektik – Gegner schachmatt setzen und Widerstände ausschalten
- Magische Zauberwaffe „Alterozentrierung“ im Verbalfight
- Anwendungsbeispiele der Konfrontation und gezielter Deeskalation
- Direktives Feedback zur Lernkontrolle:
Das optimale Feedback der Gesprächskontrolle – ein weiterer Kunstgriff

Praxis: Sie trainieren und lernen den Umgang mit praktischen und professionellen Argumentations- und Überzeugungstechniken

Auch unter Mega-Stress: Botschaften professionell formulieren und gekonnt senden

- Schluss mit anonymisierten Botschaften
- Schluss mit fataler Selbstironie
- Kernbotschaft mit konsequenter Zieldefinition und Schlussappell – Ihre Argumente auf den Punkt gebracht!

Ihr überzeugender Auftritt

- Rollendefinition und Inszenierung Ihres Auftritts
- Selektive und kontrollierte „Wahrheit“
- Wirkkriterien der Überzeugungskraft als Persönlichkeit
- Ihre Körpersprache einmal überzeugend anders

Nie wieder sprachlos!

- Sprachlosigkeit ade: Nie wieder sprachlos, sondern souverän und eloquent in Ihrer Gesprächsführung
- Sprachliche Souveränität demonstrieren und überzeugend argumentieren
- Gesprächsentgleisungen und Wort-Scharmützel konsequent unterbinden mit der Eskalationskaskade

Praxis: Sie lernen, rhetorische Argumentations- und Überzeugungsinstrumente unter Einbeziehung des Gegenübers und seiner Reaktionsmuster souverän anzuwenden

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee ab 8.45 Uhr			
	Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminars
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 Uhr	18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	13.00 Uhr	ca. 17.30 Uhr

An beiden Seminartagen sind Kaffee- und Teeпаusen in Absprache mit dem Trainer und den Teilnehmern vorgesehen.

Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Referenten und den Teilnehmern!

Mit professionellen Schlagfertigungs- und Kontertechniken zum Ziel

Ihr Trainer
Dr. Karsten Bredemeier

Es geht weiter

- Begrüßung und Vertiefung der Lerninhalte vom Vortag
- Weitere Praxisübungen zur persönlichen Fokussierung
- Intensive Wiederholung zentraler Lerneinheiten

Den optimalen Gesprächsrahmen schaffen

- Nutzen Sie beziehungsstiftendes Verbalgeplänkel
- Schluss mit „nur“ lustig. Aber richtig!
- Kontextuelle Einordnung und Gesprächsrahmensetzung – so behalten Sie die professionelle Gesprächsführung in der eigenen Hand

Die Beziehungsebene nutzen: Gesprächspartner binden

- Gesprächspartner beziehungsmäßig binden
- Grundmuster und Entfaltung der Alterozentrierung
- Die Ausrichtung der Wahrnehmung primär am Anderen
- So gewinnen Sie jede Auseinandersetzung – und behalten den Gesprächspartner an Bord

Verhandeln, kontern und überzeugen

- Adaptive Verhandlungs- und Überzeugungsparadigmen
- Überzeugungsmechanismen vorteilhaft nutzen
- Überzeugende Schlagfertigungs- und Kontertechniken
- Professionell und cool bleiben – trotz emotionalem Stress

Souveräne Schlagfertigkeit: Professionell aber anders kontern

- Professionelle Appell- und Fragetechniken der gesprächsführenden und konternden Gesprächskontrolle: Die ultimative Führung durch das Wort
- Programmierung, Deprogrammierung, Reprogrammierung
- Die Ausgangslage generiert den verbalen Konter und was im Unterbewußten abläuft: Bei Ihnen und Ihrem Gegenüber

- Kernbotschaften interaktiv „triggern“/verankern
- Kritische und persönliche Angriffe endgültig bereinigen
- Angreifer und beleidigende Gesprächspartner gekonnt „schachmatt“ setzen
- Angreifer und beleidigende Gesprächspartner clever einbinden
- Souveräne Schlagfertigkeit in eskalierenden Themen – professionell, aber anders kontern!
- Verbales Ju-Jutsu geht ganz einfach! Aber anders...
- Räumen Sie mit Ihren bisherigen Mustern auf, erweitern Sie Ihre Techniken und Methoden

Fragen geschickt einsetzen

- Die Kunst, Fragen richtig zu stellen
- Fragetechniken, die für Sie überraschend neu sind
- Alternativer Umgang mit Fragen
- Dialektischer Umgang mit Fragen
- Dumme Fragen – gibt es auch!

Appelle nutzen

- Die Alternative zur Frage schlagfertig einsetzen
- Wie Sie den Appell geschickt platzieren
- Mit Appellen einfach optimal kontern

Praxis: Sie lernen, mit rhetorischen Argumentations- und Überzeugungsvarianten professionell an Ihr Ziel zu gelangen. Ihr persönlicher Mix macht den Unterschied im Erfolg! Eloquent, sprachsicher und überzeugend auf den Punkt.



Dr. Karsten Bredemeier

(„Profis arbeiten mit Profis!“) ist TopExecutiveCoach & Kommunikationsstrategie und gilt als der „Rhetoriktherapeut Deutschlands“ (manager magazin). In seine mehrfach prämierte Lehr- und Beratungstätigkeit für Dax-, Mittelstandsunternehmen, Institutionen und Startups fließen seine langjährige Tätigkeit als GFGesellschafter einer renommierten Beratungsgruppe, sein theologischer Hintergrund und seine journalistische Expertise überzeugend ein. Ergänzt ist dieses Spektrum durch die langjährige Beratung von Spitzensportlern auf Weltniveau und (inter)nationalen Politikern, sowie Dozententätigkeiten an diversen Universitäten und Hochschulen in den Fächern Wirtschafts-Ethik, Unternehmensstrategien und Kommunikation. Als geschätzter Keynote-Speaker synthetisiert er übergreifend therapeutische Themen und soziopsychologische Konzepte zu anderen, überzeugenden Kommunikationsmodellen. Insgesamt hat er diverse Startups (u.a. „Clevertanken“) (mit)gegründet, einige verkauft oder hält diverse Beteiligungen, u.a. an einer Beratung für soziale Verantwortung/CSR. Als Bestsellerautor hat er 15 Bücher in 20 Sprachen mit mehr als 150 Auflagen veröffentlicht.

Zur Methodik

Profitieren Sie in diesem Seminar von **persönlichem Coaching, Anwendungsbeispielen, Gesprächssequenzen und Videofeedback.**

BEACHTEN SIE AUCH UNSERE VERANSTALTUNG

Vom Kollegen zum Vorgesetzten

28. und 29. Oktober 2020 in Frankfurt/M.

18. und 19. November 2020 in München

9. und 10. Dezember 2020 in Köln

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**
Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de
Web: www.managementcircle.de/10-88439

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne** Schulungen an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Malena Palinski

Tel.: +49 6196 4722-932

malena.palinski@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Zum Seminarinhalt

Sicher haben Sie schon ähnliche Situationen erlebt: Sie befinden sich in einem heiklen Gespräch. Sie wollen die Führung behalten und Ihre Ziele durchsetzen. Manipulationsversuchen, persönlichen Angriffen und Beleidigungen möchten Sie souverän begegnen und geschickt kontern.

In diesem Seminar lernen Sie praktische und professionelle Kunstgriffe der Rhetorik kennen und anzuwenden. Sie lernen rhetorische Stolpersteine bzw. sprachliche Fettnäpfchen zu vermeiden, zu neutralisieren und bei anderen konsequent auszuhebeln.

Sprachlosigkeit adé: Nie wieder sprachlos!

Profitieren Sie vom Profi:

Dr. Karsten Bredemeier sensibilisiert Sie für die **sprachliche Nuancen** und **Facetten** der **Gesprächsführung** – Erfahren Sie, wie Sie mit **praktischen Kunstgriffen** im Verbalfight bestehen, auch und gerade, wenn es um **Emotionen** und nicht mehr um die Sache geht.

Ihr Nutzen

Lernen Sie, wie Sie...

- ✓ rhetorische Stilmittel und Zauberwaffen richtig einsetzen.
- ✓ Gesprächsentgleisungen und Wort-Scharmützel konsequent unterbinden.
- ✓ Angreifer und beleidigende Gesprächspartner mittels rhetorischer Kontertechniken schachmatt setzen.
- ✓ Auseinandersetzungen gewinnen – und Ihren Gesprächspartner an Bord behalten.
- ✓ Ihre Argumente auf den Punkt bringen – auch unter Stress.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

Heike Munker



Heike Munker

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-604

heike.muenker@managementcircle.de

Fit für den rhetorischen Schlagabtausch

■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Leiter** und **leitende Mitarbeiter** aus allen Unternehmensbereichen und Branchen, die ihre Schlagfertigkeit und Rhetorik weiter ausbauen und verbessern wollen.

■ Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie wollen **Gespräche zielorientiert** führen und mit **professioneller Technik** souverän dominieren.
- Sie wollen negative Denk- und Verhaltensmuster in **positive und konsensorientierte Zustimmung** umwandeln.
- Sie möchten Gesprächskiller **schlagfertig** und **sprachlich elegant** aushebeln.

■ Termine und Veranstaltungsorte

14. und 15. Oktober 2020 in Köln 10-89120
Ameron Hotel Regent, Melatengürtel 15, 50933 Köln
Tel.: +49 221 5499-0, Fax: +49 221 5499-998
E-Mail: info@hotelregent.de

9. und 10. November 2020 in München 11-89121
Steigenberger Hotel München, Berliner Straße 85, 80805 München
Tel.: +49 89 1590 61 0, Fax: +49 89 1590 61 712
E-Mail: muenchen@steigenberger.com

10. und 11. Dezember 2020 in Frankfurt/M. 12-89122
Fleming's Deluxe Hotel Frankfurt Main-Riverside, Lange Straße 5-9, 60311 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 370030, Fax: +49 69 37003-333
E-Mail: frankfurt.riverside@flemings-hotels.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/10-89120

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

★★★★★
**KOSTENLOSE
RÜCKTRITTSGARANTIE**

Die kostenlose Stornierung ist bis zu
4 Wochen vor Beginn des Seminars möglich

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.095,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass. Buchen ohne Risiko: Bis zu vier Wochen vor dem Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren.** Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn