

Nie wieder sprachlos:

# Fit für den rhetorischen Schlagabtausch

Geschickt kontern und mit Leichtigkeit überzeugen

**Durchsetzen mit starker Rhetorik – so erreichen Sie jedes Ziel:**

- ♦ Die „magische Zauberwaffe“ im Verbalfight
- ♦ Praktische und professionelle Kunstgriffe der Dialektik
- ♦ Das Geheimnis „Schwarzer Rhetorik®“
- ♦ Mehr sprachliche Souveränität und Eloquenz
- ♦ Raus aus Gesprächsentgleisung und Wort-Scharmützeln
- ♦ Zielführende Appell- und Fragetechniken
- ♦ Keine Chance für persönliche Angriffe
- ♦ Das Aus für Gesprächskiller
- ♦ Argumente auf den Punkt gebracht – auch unter Stress

Mit dem Top-Trainer  
und Bestseller-Autor:



Dr. Karsten  
Bredemeier

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

**Begeisterte Teilnehmerstimmen:**

- ✓ „Top Referent. Liefert viele sehr gute Lösungsvorschläge zur Stärkung/Verbesserung der persönlichen Kommunikationskills.“  
H. Tenzer, Talanx AG
- ✓ „Vergessen Sie Ihr Gelerntes! Nehmen Sie Abstand von Zweitklassigkeit. Lassen Sie sich kompakt und zielgerichtet mit provokantem Witz erstklassig trainieren.“  
T. Digeser, HEWIG G. Winker GmbH & Co. KG

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

10. und 11. Dezember 2018 in Frankfurt

12. und 13. Februar 2019 in Köln

7. und 8. März 2019 in München

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

  
**MANAGEMENT CIRCLE**®  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: + 49 6196 4722-700

## So setzen Sie Argumentations- und Überzeugungstechniken souverän ein



Ihr Trainer:  
Dr. Karsten Bredemeier

### Schlagfertigkeit im Business auf den Punkt gebracht!

#### 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 und 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

#### Get-together

Ausklang des ersten Seminartages 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 Trainer 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
- 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 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.

### Weitere begeisterte Teilnehmerstimmen:

- **„Jederzeit wieder. Toller Vortragender.“**  
B. Gruber, Raiffeisen Landesbank Kärnten
- **„Absolut hilfreich und intellektuelles Vergnügen!“**  
M. Kranhold, 50Hertz Transmission GmbH
- **„Sehr empfehlenswert und nützlich für den täglichen Schlagabtausch.“**  
S. Dreimann, P-D Refractories GmbH Niederlassung  
Dr. C. Otto

### 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	12.45 Uhr	18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 Uhr	ca. 17.00 Uhr

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

## Dr. Karsten Bredemeier

ist einer der gefragtesten Kommunikations- und Medientrainer im deutschsprachigen Raum, **TopExecutiveCoach und Kommunikationsstrategie**. „Der Rhetoriktherapeut Deutschlands“ (manager magazin) war bis 1996 geschäftsführender Gesellschafter in einer großen deutschen Beratungsgruppe. Seither ist er als Trainer für Schlagfertigkeit, Rhetorik und Dialektik im deutschsprachigen Europa tätig. Er gestaltete weiterhin aus der Synthese von Medienwissen und Kommunikationstechniken einen bahnbrechenden Ansatz im Fernsehtraining. Dr. Karsten Bredemeier entwickelt und begleitet ebenfalls Dax- und Mittelstandsunternehmen sehr erfolgreich in der Kommunikations-, Transformations- und Transaktionsstrategie und trainiert Top-Manager u. a. für Medien-/Fernsehauftitte und in Fragen der Personal- und Organisationsentwicklung. Zugleich ist er Kommunikationsstrategie in Krisenthemen und für Reputation. „Dr. Dialektik“, wie ihn Teilnehmer nennen, begleitet Unternehmen wie beispielsweise Accenture, Allianz, ARAG, Deutsche Bank, Deutsche Telekom, E.ON, Novartis Pharma, Axel-Springer-Verlag, VW AG, Gruner + Jahr, TUI, Sun Microsystems, Sanofi Aventis und SAP AG. Als Gesellschafter ist Dr. Karsten Bredemeier an verschiedenen Unternehmen beteiligt, u. a. an der POLYTIMOS und Mitgründer/ehemaliger Gesellschafter der Clever-Tanken.de/Info-Road GmbH. Seine Bücher zum Thema Kommunikation und Verkauf erzielten mittlerweile ca. 145 Auflagen und zahlreiche Übersetzungen in mehr als 20 Sprachen. Zudem ist er Lehrbeauftragter für Kommunikationsstrategie, Rhetorik und Wirtschaftsethik an der Frankfurt School of Finance & Management sowie Lehrbeauftragter für Wirtschaftsethik an der Technischen Universität Dortmund. Darüber hinaus berät und betreut er hochschuleigene Startups.

**Bitte beachten Sie auch unser Seminar:**

## Teams führen ohne Vorgesetzten-Funktion

**5. und 6. Dezember 2018 in Frankfurt/M.**

**24. und 25. Januar 2019 in München**

**20. und 21. Februar 2019 in Köln**

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Carolina Ihrig**  
Tel.: 0 61 96/47 22-800, Fax: 0 61 96/47 22-888  
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

**So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!**

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



**Malena Palinski**

Tel: +49 6196 4722-649

E-Mail: malena.palinski@managementcircle.de

[www.managementcircle.de/inhouse](http://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**

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

### 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

E-Mail: [heike.muenker@managementcircle.de](mailto: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.

## ■ 3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- 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

**10. und 11. Dezember 2018** in **Frankfurt/M.** 12-86133  
Maritim Hotel Frankfurt, Theodor-Heuss-Allee 3, 60486 Frankfurt/M.  
Tel.: +49 69 7578-1133 Fax: +49 69 7578-1004  
E-Mail: reservierung.fra@maritim.de

**12. und 13. Februar 2019** in **Köln** 02-86134  
Dorint An der Messe Köln, Deutz-Mülheimer-Straße 22-24,  
50679 Köln  
Tel.: +49 221 80190-111 Fax: +49 221 80190-190  
E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

**7. und 8. März 2019** in **München** 03-86135  
Sheraton München Arabellapark Hotel, Arabellastraße 5,  
81925 München  
Tel.: +49 89 93001-6399 Fax: +49 89 93001-6837  
E-Mail: Reservierung.arabellapark@starwoodhotels.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/12-86133](http://www.managementcircle.de/12-86133)

PDF zum Ausdrucken: [www.managementcircle.de/form](http://www.managementcircle.de/form)

E-Mail: [anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)

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

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

### 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 € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor 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](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter [www.managementcircle.de/datenschutz](http://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 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)



Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung. Infos unter: [www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)