

Schlüssiges Argumentieren mit Logik

Überzeugen, Entkräften, Kontern

Grundlagen für eine erfolgreiche Debatte

- Wie funktionieren Argumente und wie sind sie aufgebaut?

Argumentationslogik verstehen

- Mit welchen Techniken kann ich eine stichhaltige, erfolgreiche Argumentation entwickeln?

Schlagkräftiger Umgang mit Kontrahenten

- Wie kann ich schnell Stärken und Schwächen in den Argumenten des Kontrahenten ausfindig machen und Gegenargumente formulieren?

Unsachliche Argumente entlarven

- Wie gehe ich souverän mit unsachlichen Argumenten und rhetorischen Tricks um?

Analytisches und strukturiertes Denken trainieren

- Wie kann ich Argumente maximal sachlich und objektiv bewerten?

Komplexität reduzieren

- Wie kann ich auch fachfremden Personen Inhalte nachvollziehbar erklären?

Ihr Seminarleiter



Dr. Malte Engel
Institut für
Argumentations-
kompetenz

Für wen ist dieses Seminar relevant?

- ✓ Geschäftsführer und leitende Angestellte
- ✓ Manager mit Personalverantwortung
- ✓ Mitarbeiter aus den Bereichen PR und Unternehmenskommunikation
- ✓ Beschaffungs- und Vertriebsmanager
- ✓ Unternehmensberater
- ✓ Redenschreiber, Mitarbeiter aus Politik und Politikberatung
- ✓ Juristen
- ✓ Betriebsratsmitglieder
- ✓ und alle, die in ihrer beruflichen Kommunikation schlüssig argumentieren möchten

Ihr exklusiver Termin

9. und 10. Dezember 2019 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

30 Jahre

MANAGEMENTCIRCLE®

Argumente logisch und stichhaltig aufbauen

Ihr Seminarleiter

Dr. Malte Engel, Trainer und Gründer, **Institut für Argumentationskompetenz**, Berlin

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 Herzlich Willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Vorstellung des Programms und der Lernziele
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer/innen

Argumente verstehen und bewerten

- Definition des Begriffs „Argument“
- Der Aufbau von Argumenten mit Prämissen und Konklusion
- Deduktives und induktives Argumentieren
- Kriterien für die sachliche Bewertung von Argumenten

Praxisübung

Erkennen Sie Argumente und lernen Sie, diese entsprechend zu bewerten.



So verbessern Sie Ihr analytisches und strukturiertes Denken

- Trennung von logischer und inhaltlicher Perspektive auf Argumente
- Argumente unabhängig von der eigenen Meinung beurteilen
- Eigene Argumente auf Schwachstellen und logische Lücken prüfen

12.30 Business Lunch

13.45 Grundlagen einer überzeugenden Argumentation

- Wie ist eine überzeugende Argumentation aufgebaut?
- Praktische Muster für „wasserdichte“ Argumente
- Vorsicht mit Studien und Experten

Praxisübung

Lernen Sie, was überzeugende Argumente ausmacht und wie Sie in einer Diskussion „wasserdicht“ argumentieren.



So entkräften Sie Argumente

- Das Prinzip des Wohlwollens als Grundlage einer sachlichen Diskussion
- „Notfalltipps“ für die Reaktion auf starke Gegenargumente
- Kontern mit Gegenbeispielen
- Kontern mit Unterscheidungen

Praxisübung

Trainieren Sie, wie Sie in einem Streitgespräch unvollständige Argumente entkräften.



Praxisübung

Zum Abschluss des ersten Seminartages setzen Sie das bisher gelernte im Rahmen einer Diskussionsübung in die Praxis um, um den Lerntransfer zu sichern.



Tagesabschluss

- Klärung offener Fragen
- Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Seminartages

Ende des ersten Seminartages und Get-together **ca. 17.30 Uhr**

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!

So meistern Sie jede Debatte souverän

Ihr Seminarleiter
Dr. Malte Engel

9.00 Es geht weiter

- Zwischenfazit zu den Lernzielen und Erwartungen der Teilnehmer/innen
- Ausblick auf den zweiten Seminartag

Unsachlichen Argumenten entgegen und Fehlschlüsse erkennen

- Gängige Arten von unsachlichen Argumenten: Angriff gegen die Person, Strohmantaktik, Brunnenvergiftung etc.
- Wie sollten Sie auf typische unsachliche Argumente reagieren?
- Wie vermeiden Sie, dass Ihr Gesprächspartner das Thema wechselt?
- Fehlschlüsse im Umgang mit Statistiken und wissenschaftlichen Daten

Praxisübung

Lernen Sie, unsachliche Argumente zu erkennen und richtig mit ihnen umzugehen.



12.00 Business Lunch

13.15 So diskutieren Sie mit fachfremden Personen

- Einfache Tipps, mit denen Sie Laien komplexe Inhalte verständlich erklären
- In welcher Reihenfolge müssen Sie Inhalte präsentieren, damit Ihre Zuhörer Sie verstehen?
- Tipps zu Wortwahl und Satzbau
- Die Bedeutung von Beispielen

Überzeugen Sie in Vorträgen und Präsentationen

- Praxistipps für eine gute und präzise Strukturierung von Vorträgen
- Den roten Faden durch klare Argumentation stärken
- Wie Sie erfolgreich Interesse für Ihr Thema wecken

Praxisübung

Nutzen Sie die Gelegenheit, um Ihr neu erlerntes Wissen aus dem Seminar in Form von Kurzvorträgen und einer gemeinsamen Diskussion direkt anzuwenden.



17.00 Seminarabschluss

- Zusammenfassung der Inhalte
- Klärung abschließender Fragen
- Feedback der Teilnehmer/innen

Über den Seminarleiter



Dr. Malte Engel hat in Philosophie promoviert und unterrichtet hauptberuflich logisches Argumentieren für Führungskräfte und Wissenschaftler. Im Jahr 2013 hat er das **Institut für Argumentationskompetenz** gegründet. Seine Vision ist es, die Grundlagen des kritischen

Umgangs mit Argumenten einem breiten Publikum zugänglich zu machen und Menschen dabei zu helfen, sachlichere Debatten zu führen und bessere Entscheidungen zu treffen.

„Lebendiger, praxisgerechter Vortragsstil. Guter Transfer in die Praxis möglich.“

„Sehr gelungen. Guter methodischer Aufbau. Klare Struktur. Richtiges Verhältnis von Theorie und Übungen.“

„Viele gute Praxisübungen. Schwierige Inhalte sehr gut vermittelt. Praxistipps gut im Alltag anwendbar.“

Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

In diesem Seminar vermitteln wir richtiges **Argumentieren** aus der **Perspektive der Logik**. Logik als die Wissenschaft des gültigen Schlussfolgerns ist für einen kompetenten Umgang mit Argumenten extrem wichtig, sie wird jedoch selten unterrichtet.

Ausgangspunkt des Seminars sind Fragen wie die folgenden: **Wie sind Argumente aufgebaut? Was macht eine logisch korrekte Schlussfolgerung aus? Welche Arten von Schlussfolgerungen gibt es?** Hieraus leiten wir eine ganze Palette nützlicher **Techniken für Diskussionen im Arbeitsalltag** ab.

Sie werden sehen: Wenn Sie mit Logik vertraut sind, dann erkennen Sie nicht nur schneller **Schwachstellen in Argumenten**, sondern können auch **schlagfertiger** darauf reagieren und ein Abdriften in unsachliche Diskussionen vermeiden.

Lehrmethode

Das Seminar ist durchgehend interaktiv. Alle Inhalte werden gemeinsam erarbeitet und in Übungen vertieft. Es gibt keine reinen Vorträge durch den Seminarleiter. Die Teilnehmenden haben mehrfach die Gelegenheit, eigene Themen in das Seminar einzubringen und erarbeiten gemeinsam Lösungen für typische Argumentationssituationen aus ihrer Arbeitspraxis.



30 Jahre
MANAGEMENTCIRCLE®

Soft Skills-Blog

Tipps und Tricks,
mit denen Sie Ihre Kompetenzen stärken!

Jetzt folgen!

 www.management-circle.de/soft-skills
 [@skills_circle](https://twitter.com/skills_circle)

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

30 Jahre
MANAGEMENTCIRCLE®
INHOUSE

Zum Seminarinhalt

Ihre Nutzen aus diesem Seminar

- ✓ Sie lernen, Ihre Argumente **maximal präzise und überzeugend** auf den Punkt zu bringen.
- ✓ Sie erkennen schnell **Stärken und Schwächen einer Argumentation**.
- ✓ Sie lernen, Ihre **Argumente logisch vollständig („wasserdicht“)** zu formulieren.
- ✓ Sie reagieren **souverän auf unsachliche Argumente und rhetorische Tricks**.
- ✓ Sie lernen einfache Techniken, mit denen Sie **auch fachfremden Personen komplexe Inhalte verständlich** erklären.
- ✓ Sie trainieren **analytisches und strukturiertes Denken**.
- ✓ Sie wissen, wie Sie Missverständnisse durch eine **präzise Ausdrucksweise** vermeiden.
- ✓ Sie trainieren, auf Argumente Ihres Kontrahenten **schlagkräftig** zu reagieren und **Gegenargumente zu formulieren**.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie Gründe für die eigene Sicht und **Gründe der Anderen prüfen**.
- ✓ Sie trainieren, auch gegensätzliche Meinungen zu akzeptieren und damit, wenn nötig, einen **Perspektivwechsel** zu vollziehen.

Zum Veranstaltungsinhalt

In unserem **Intensiv-Seminar** mit dem Argumentationsexperten Dr. Malte Engel erlernen und vertiefen Sie Ihre **Kompetenzen im Kommunizieren und Debattieren**, die im beruflichen Kontext zunehmend verlangt werden. Ob bei Vertragsverhandlungen, der Budgetverteilung, Projektvergaben oder Strategieentscheidungen: Nur durch eine **stichhaltige, logisch aufgebaute Argumentation** können Sie die Ziele Ihres Unternehmens, aber auch Ihre eigenen erreichen.

In unserem **übungsintensiven und praxisorientierten Seminar** lernen Sie nicht nur die Kniffe für eine erfolgreiche und **schlagkräftige Argumentation**, sondern üben auch, sich kurz zu fassen und **unsachliche Argumente zu entlarven**, auf die Rechtfertigung Ihres Gegenübers einzugehen, sein **Verhalten zu antizipieren** und Ihren Standpunkt **überzeugend und nachvollziehbar** zu vertreten.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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

Stefanie Wendt



Stefanie Wendt

Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-623

stefanie.wendt@managementcircle.de

Schlüssiges Argumentieren mit Logik

■ Wer sollte teilnehmen?

Dieses Intensiv-Seminar richtet sich an **Geschäftsführer, leitende Angestellte, Personalverantwortliche, Mitarbeiter aus den Bereichen Unternehmenskommunikation, Vertrieb, Einkauf, Projektmanagement und Consulting** sowie an alle Fach- und Führungskräfte, in deren Beruf die erfolgreiche, stichhaltige Argumentation unerlässlich ist und die ihre Kompetenzen in diesem Bereich ausweiten möchten.

Herzlich willkommen sind auch **Juristen, Betriebsräte, Mitarbeiter aus den Bereichen Politik und Politikberatung** sowie Mitarbeiter, die in ihrem Beruf als **Mediator** fungieren.

■ Gute Gründe dieses Seminar zu besuchen

- Sie erfahren, wie Sie in schwierigen Gesprächen und wichtigen Verhandlungen Ihr Gegenüber überzeugen und Ihren Standpunkt vertreten.
- Sie lernen, zügig Schwächen in der Argumentation Ihres Kontrahenten zu erkennen und schlagfertig zu kontern.
- Sie üben, auch fachfremden Personen einen komplexen Sachverhalt präzise und verständlich zu erläutern.
- Sie verbessern Ihr analytisches und strukturiertes Denken.

■ Termin und Veranstaltungsort

9. und 10. Dezember 2019 in Frankfurt/M.

12-87454

Intercontinental Frankfurt
Wilhelm-Leuschner-Straße 43
60329 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 2605-2444
Fax: +49 69 2605-2322
E-Mail: frankfurt.reservations@ihg.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im 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/12-87454

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.**

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 oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. 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