

Management Circle Intensiv-Seminar

Präsenz
oder online –
Sie haben die
Wahl!

Fit für den

rhetorischen Schlagabtausch

Geschickt kontern und mit Leichtigkeit überzeugen

Nie wieder sprachlos - mit starker Rhetorik zum 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



Prof. Dr. theol. Karsten Bredemeier
**TopExecutiveCoach &
Kommunikationsstrateg**

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

Bitte wählen Sie Ihren Termin

9. und 10. Mai 2022 in München

9. und 10. Juni 2022 in Köln

7. und 8. Juli 2022 in Frankfurt/M.

Online-Seminar am 4. und 5. August 2022

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „*Erstaunlich, wie schnell sich Gesprächsmuster mit einfachen Tipps positiv verändern lassen.*“ A. Ortlieb, Airbus DS Airborne Solutions GmbH
- ✓ „*Inhalte kommen gut an und sind verständlich; attraktive Vorschläge zur Umsetzung in die Praxis.*“ Dr. S. Mücke, alfa DEVELOPMENT GmbH

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/M12117

So setzen Sie Argumentations- und Überzeugungstechniken souverän ein

Ihr Trainer

Prof. Dr. theol. Karsten Bredemeier, **TopExecutiveCoach & 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

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!

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	ca. 18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.00 Uhr	ca. 16.30 Uhr

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

Mit professionellen Schlagfertigungs- und Kontertechniken zum Ziel

Ihr Trainer

Prof. Dr. theol. 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.



Prof. Dr. theol. 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. „Clever tanken“) (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.

BEACHTEN SIE AUCH UNSERE VERANSTALTUNG

Unbequeme Führungsaufgaben meistern

14. und 15.06.2022 in **Frankfurt/M.**
20. und 21.07.2022 in **München**
Online-Seminar am **15. und 16.08.2022**
14. und 15.09.2022 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/M12159

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: Prof. 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** und **Feedback**, **Anwendungsbeispielen** und **Gesprächssequenzen**.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



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.

■ Präsenz oder online – Sie haben die Wahl!

Wir bieten Ihnen das Seminar entweder als Präsenz- oder alternativ als reines Online-Seminar an. Weitere Informationen erhalten Sie von:



Stephan Wolf
Teamleiter Kundenservice
+49 6196 4722-800

■ Ihre Systemanforderungen für das Online-Seminar

- Internetzugang, aktueller Browser
- Headset oder Lautsprecher und Mikrofon
- Webcam
- Wir nutzen das Meeting-Tool Zoom. Bitte überprüfen Sie mit diesem Link die Systemkompatibilität: <https://zoom.us/test>
- Sie erhalten vorab die digitalen Seminarunterlagen

■ Termine und Veranstaltungsorte

9. und 10. Mai 2022 in München 05-90697
Platzl Hotel, Sparkassenstraße 10, 80331 München
Tel.: +49 89 23703-722, E-Mail: reservation@platzl.de

9. und 10. Juni 2022 in Köln 06-90698
Dorint An der Messe Köln, Deutz-Mülheimer-Straße 22-24,
50679 Köln
Tel.: +49 221 80190-111
E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

7. und 8. Juli 2022 in Frankfurt/M. 07-90699
Fleming's Selection Hotel Frankfurt-City, Eschenheimer Tor 2,
60313 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 427232-0, E-Mail: frankfurt-city@flemings-hotels.com

Online-Seminar am 4. und 5. August 2022 08-90700
Ortsunabhängig
Tel.: +49 6196 4722-700, Fax: +49 6196 4722-999
E-Mail: kundenservice@mcag.de

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/M12117

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,-. Die Teilnahmegebühr für die Online-Teilnahme inkl. der Dokumentation beträgt € 1.895,-. 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.

Ihre Sicherheit ist uns wichtig

Selbstverständlich werden wir alle gesetzlich vorgeschriebenen Hygienestandards zusammen mit unseren Vertragshotels, unseren Referenten und den Kollegen der Veranstaltungsbetreuung berücksichtigen. Weitere Informationen erhalten Sie hier: www.managementcircle.de/covid-19

■ Über Management Circle

Seit über 30 Jahren bieten wir berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Unter dem Motto **Bildung für die Besten** wollen wir Ihnen genau den Wissensvorsprung verschaffen, den Sie für Ihre Karriere benötigen. Mit über 8.000 Experten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft sind wir deshalb immer auf der Suche nach aktuellen Themen, Trends und Tipps für Ihren Arbeitsalltag.

Infos unter: www.managementcircle.de



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