

ZfU Leadership Academy

Schweiz: 28. September 2012



Die Psychologie des Überzeugens

Der zwanglose Zwang des besseren Arguments

- **Der Mensch und seine psychologische Gebrauchsanweisung**
Die 7 Ebenen der zwischenmenschlichen Kommunikation
- **Den „Empfänger“ richtig einschätzen, um diesen zu überzeugen**
Charakterstruktur und Motivationslage des Gesprächspartners durchschauen
- **Empathie: Die Elemente der Argumentations- und Beziehungslogik**
Emotionale Prozesse, um ein „Nein“ zu einem tragfähigen „Ja“ zu machen
- **Lösungsorientierte und verletzungsfreie Gesprächsführung**
Die dialektische Synthese als Verhandlungs- und Überzeugungstechnik

Zum Thema

Der Erfolg beim Überzeugen liegt weniger im faktenbasierten Inhalt der eigenen Argumente, als in der subjektiven Wahrnehmung der verbalen und nonverbalen Kommunikation aus der Sicht des Empfängers.

Wenn Sie aufmerksam Wortwahl und Argumentation Ihres Gesprächspartners verfolgen, erfahren Sie einiges über das Denk-, Werte- und Gefühls-Modell Ihres Gegenübers. So eröffnen sich für Sie Möglichkeiten, auf der Beziehungsebene eine tragfähige Empathie zu entwickeln.

Je besser und ehrlicher sich der Andere in seinem Denk-, Werte- und Gefühls-Modell akzeptiert und verstanden fühlt, desto einfacher gewinnen Sie Vertrauen und damit den „emotionalen“ Zugang für Ihre Ideen und Argumente.

An unserer Tagesveranstaltung wird Ihre Wahrnehmung für die Vielfalt und Komplexität der Kommunikations-Psychologie und deren situativen Anwendungs-Potenziale geschärft.

Beratung / Kontakt

Evelyn Brun

Program Manager Leadership Academy

Tel. +41 44 722 85 33

e-mail: evelyn.brun@zfu.ch

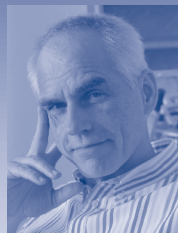
Lorraine Fischer

Projektkoordinatorin

Tel. +41 44 722 85 68

e-mail: lorraine.fischer@zfu.ch

ZfU-Faculty



Dr. phil. Winfried Prost

ZfU-Core-Faculty; arbeitet tiefenpsychologisch als Persönlichkeits-coach, ist Dozent für Rhetorik und Dialektik sowie in den Bereichen Selbst- und Menschenführung tätig.

Er studierte Philosophie, Theologie und Pädagogik an der Hochschule des Jesuitenordens St. Georgen in Frankfurt und an der Universität in Bonn.

Dr. Winfried Prost lehrt rhetorische und dialektische Kommunikation und berät und coacht Führungskräfte in schwierigen Verhandlungs-Situationen. Als Experte und Dozent für Führungsfragen, Persönlichkeits-Psychologie und Psychosomatik lehrt er einen ganzheitlichen, d.h. alle Persönlichkeitsebenen und Lebensbereiche umfassenden Ansatz der Persönlichkeitsentwicklung. Winfried Prost ist Vater von sechs Kindern und lebt in Köln und Zürich.

Ihr Nutzen – warum Sie teilnehmen sollten:

- Sie erfahren, was Sie über die Charakterstruktur und Motivationslage Ihrer „Empfänger“ wissen und verstehen müssen, um diese zu involvieren und zu überzeugen.
- Sie verstehen die 7 Ebenen der zwischenmenschlichen Kommunikation und können diese situativ richtig anwenden.
- Sie sind in der Lage, Ihr Gegenüber in seiner Denk-, Werte- und Persönlichkeits-Struktur richtig einzuschätzen und auf dieser Basis eine vertrauenswürdige Kommunikation aufzubauen.

Seminarinhalt

An diesem Tag erhalten Sie inspirierende und verblüffende Einblicke in die faszinierende Wirkung der Kommunikations-Psychologie:

Der Mensch und seine psychologische Gebrauchsanleitung

Die 7 Ebenen der zwischenmenschlichen Kommunikation.

Was Sie über die "Empfänger" wissen und verstehen müssen, um diese zu überzeugen

Wie Sie Charakterstruktur und Motivationslage eines Gesprächspartners durchschauen.

Empathie:

Die Argumentations- und Beziehungs-Logik

Wenn die Logik zu kurz greift: Emotionale und motivationale Prozesse und wie Sie ein "Nein" zu einem tragfähigen "Ja" machen.

Lösungsorientierte Gesprächsführung

Die dialektische Synthese als praktikable Verhandlungs- und Überzeugungstechnik.

Methodik

Input-Referate, Rollenspiele, Video-Analysen.

Veranstaltungsdaten, -orte, -preise

Die Veranstaltung dauert jeweils von 9.00 - 17.15 Uhr

Termine in der Schweiz:

Freitag, 28. September 2012

Hotel Sedartis****

Bahnhofstrasse 16

CH-8800 Thalwil am Zürichsee

www.sedartis.ch

Preise

Mitgliederpreis*: CHF 980.- / EUR 820.-

Standardpreis: CHF 1280.- / EUR 1070.-

inkl. Lunch, Pausenerfrischungen und Dokumentation.

* Dieser Preis gilt für Mitglieder der ZfU Leadership Academy. Informationen zur Mitgliedschaft finden Sie unter www.zfu.ch/leadership-academy oder kontaktieren Sie Frau Lorraine Fischer unter Tel. +41 (44) 722 85 68.

Annullationsbedingungen

30 Tage vor Termin 50%; 15 Tage vor Termin 100%
(Preis- und Wechselkursänderung vorbehalten).

Weitere Tages-Veranstaltungen der ZfU Leadership Academy

Die 7 Wege der Samurai

Persönliche Exzellenz durch Klarheit, Kraft & Konsequenz
www.zfu.ch/pdf/et1.pdf

Jens Corssen: Der Selbst-Entwickler

Vom erfolgreichen Umgang mit sich selbst
www.zfu.ch/pdf/et7.pdf

Balance statt Burn-Out

Persönliches Stress- und Ressourcen-Management
www.zfu.ch/pdf/et5.pdf

Das Flow-Prinzip

Mit spielerischer Leichtigkeit zu persönlichem Erfolg
www.zfu.ch/pdf/et18.pdf

Shaolin-Power: Die Kraft mentaler Stärke

Energie- und Ressourcenmanagement
www.zfu.ch/pdf/et9.pdf

Business Knigge

Stilsicher und überzeugend auftreten
www.zfu.ch/pdf/et3.pdf

Power-Rhetorik

Auftritt - Sprache - Charisma
www.zfu.ch/pdf/e11.pdf

Die Psychologie des Überzeugens

Der zwanglose Zwang des besseren Arguments
www.zfu.ch/pdf/et8.pdf

Delegieren, korrigieren, motivieren

Arbeiten Sie nicht härter, sondern klüger.
www.zfu.ch/pdf/e15.pdf

Strategie & Taktik des Verhandeln

Lernen vom Polizei-Psychologen M. Schranner
www.zfu.ch/pdf/e19.pdf

Die Stimme: Ausdruck Ihrer Persönlichkeit

Auftritt - Wirkung - Präsenz:
So verschaffen Sie sich Gehör
www.zfu.ch/pdf/e22.pdf

Führung - Macht - Stolz

Bewusster Umgang mit Einfluss & Status
www.zfu.ch/pdf/e30.pdf

Anmeldung Die Psychologie des Überzeugens

Fax: Talon ausfüllen oder **Visitenkarte** anheften & faxen an **+41 44 722 85 86**
Telefon: Customer Care Center **+41 44 722 85 01**
Internet: <http://www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/et8t.htm>

<input type="checkbox"/> Herr	<input type="checkbox"/> Frau	Name/Vorname	
Firma			
Telefon/Fax		E-Mail	
Funktion/Abteilung			
Strasse/Postfach		<input type="checkbox"/> Firmenadresse	<input type="checkbox"/> Privatadresse
Land/PLZ/Ort			

Ich nehme an **folgendem Termin** teil:

28. September 2012, Thalwil

Ja, ich möchte ein **Hotelzimmer reservieren:**

Einzelzimmer Doppelzimmer von bis