

ZFU-Leadership Academy
29. – 30. November 2012
14. – 15. März 2013

Die Psychologie des Überzeugens

Wie Sie Menschen von einer Idee begeistern

Intensiv-Training mit individuellem Coaching und Feedback

- **Der Mensch und seine psychologische Gestalt**
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 Wahrnehmung der Person des Gesprächspartners. Wenn Sie aufmerksam dessen verbale und nonverbale Signale verfolgen, erfahren Sie viel über seine Art zu denken, seine Interessen, Gefühle, Grundeinstellungen und Motive. Dadurch eröffnet sich für Sie die Möglichkeit, auf all das einzugehen und Ihre Angebote massgerecht zu präsentieren.

Je besser sich der Andere in seinen Haltungen akzeptiert und verstanden fühlt, desto einfacher gewinnen Sie sein Vertrauen und schaffen damit die emotionale Bereitschaft, Ihre Ideen und Argumente anzunehmen. Während diesen zwei Seminartagen wird Ihre Wahrnehmung für die Vielfalt und Komplexität der Kommunikations-Psychologie und deren situative Anwendungs-Potenziale erheblich geschärft.

Standard-Literatur

Ergänzend zum Seminar empfiehlt die Faculty des ZfU folgende Fachliteratur:

Buchtitel:	Dialektik – Die Psychologie des Überzeugens
Autoren:	Dr. phil. Winfried Prost
ISBN:	978-3-8349-0743-1
Verlag:	Gabler

Die Bücher können über den ZfU-Buchshop (Tel. +41 44 722 85 44) bestellt werden.

Trainer / ZfU Core-Faculty



Dr. phil. Winfried Prost

ist praktischer Philosoph und Leiter der Akademie für ganzheitliche Führung in Köln. Er entwickelte mit dem Pythagoras-Prinzip ein durch seine Ganzheitlichkeit erfolgreiches Konzept der Kommunikation. Dr. phil. Winfried Prost studierte Philosophie, Pädagogik, Theologie und Politikwissenschaft. Er lehrt rhetorische und dialektische Kommunikation, Führung und Selbstführung und arbeitet tiefenpsychologisch als Persönlichkeits-Coach. Seit über 25 Jahren führt er mehr als 1500 Kommunikations- und Verhandlungstrainings für Führungskräfte aus Konzernen und mittelständischen Unternehmen durch und berät Verhandlungsdelegationen hinsichtlich Konzepten und Strategie. Zu seinen weiteren Themen gehören die Analyse von nichtverbaalem Verhalten, psychosomatische Symptomanalysen sowie die Bildung zur souveränen Persönlichkeit mit überzeugender Ausstrahlung. Winfried Prost ist Autor von 22 Büchern.

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 vertrauensvolle Kommunikation aufzubauen.
- Sie erarbeiten und trainieren sich Ihre eigene persönliche Überzeugungs-Empathie auf der Basis der Argumentations- und Beziehungs-Logik.

Themenschwerpunkte

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

■ **Der Mensch und seine psychologische Gestalt**

Die 7 Ebenen der zwischenmenschlichen Kommunikation verstehen und anwenden.

■ **Was Sie über die "Empfänger" wissen müssen, um diese zu überzeugen**

Wie Sie Charakterstruktur und Motivationslage eines Gesprächspartners durchschauen.

■ **Ausloten: Die Kunst des gezielten und führenden Fragens**

Wie Sie sich systematisch auch an heikle Gesprächspartner herantasten.

■ **Richtiger Aufbau und Einsatz von Argumenten**

Wie Sie Ihre Gesprächspartner Schritt für Schritt von Ihren Ideen überzeugen.

■ **Empathie: Die Argumentations- und Beziehungs-Logik**

Wenn die "rationale" 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.

■ **Umgang mit Widerstand und Einwänden**

Wie Sie sich gegen Angriffe souverän behaupten und andere gewinnen können.

Teilnehmerkreis

Führungs- und Fachkräfte aus allen Branchen, die ihre Ideen überzeugend vertreten müssen und Entscheidungsträger, Kunden, Kooperationspartner und Mitarbeiter für ihre Ideen und Projekte gewinnen wollen.

Arbeitsmethodik

Alle Teilnehmer haben in diesem Seminar Gelegenheit zu einer individuellen Analyse Ihres Gesprächsverhaltens durch den Seminarleiter anhand von Video-Aufzeichnungen. Die Seminarinhalte werden anlässlich der Video-Analysen und anderer praktischen Übungen gemeinsam erarbeitet und vermittelt.

Arbeitszeiten

1. Tag	09.00 – 17.30 Uhr
2. Tag	08.30 – 17.00 Uhr
Lunch	12.30 – 14.00 Uhr

Beratung / Kontakt

Evelyn Brun
Program Manager Leadership Academy
Tel.: +41 44 722 85 33
E-Mail: evelyn.brun@zfu.ch

Lorraine Fischer
Projektkoordinatorin Leadership Academy
Tel.: +41 44 722 85 68
E-Mail: lorraine.fischer@zfu.ch

«**Erstaunliche Erkenntnisse – viele Tipps und Hinweise – beeindruckender Referent!**»

Thomas Kessler, Niederlassungsleiter, Porr Deutschland GmbH, Frankfurt

«**Praxisrelevant, extrem spannend und sehr hilfreich!**»

Markus Altermatt, Chef Finanzen, VBS Schweizerische Luftwaffe, Bern

Preise

ZfU-Mitglieder CHF 2670.–/EUR 2230.–

Standardpreis CHF 2880.–/EUR 2400.–

Im Seminarpreis inbegriffen sind 2 Mittagessen, Pausenerfrischungen, sowie eine ausführliche Seminardokumentation.

Besuchen mehrere Personen des gleichen Unternehmens denselben Seminartermin, erhält jeder weitere Teilnehmer 15% Ermässigung.

Annullationsbedingungen: 45 Tage vor Termin 50%; 30 Tage vor Termin 100% (www.zfu.ch/agb) Änderungen von Preis, Umrechnungskurs und Seminarinhalte vorbehalten.

Weiterbildungs-Credits: An dieser Veranstaltung werden bis zu 100 Weiterbildungs-Credits angerechnet (1 Credit = 1 CHF). Ihren Weiterbildungscredit-Saldo finden Sie auf www.myzfu.ch!

Veranstaltungsort

Seedamm Plaza ****

Seedammstrasse 3

CH-8808 Pfäffikon (SZ) am Zürichsee

Tel. +41 55 417 17 17, www.seedamm-plaza.ch

Transfer: PW: 25min. ab Zürich / ÖV: 60min. ab Zürich Airport

Einzelzimmerpreise: ab CHF 203.–/EUR 170.–

Gerne reservieren wir für Sie ein Zimmer zu unseren Spezialkonditionen.

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/psut.htm>

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

Ich nehme an **folgendem Termin** teil:

29. – 30. November 2012, Pfäffikon (SZ)

14. – 15. März 2013, Pfäffikon (SZ)

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

Einzelzimmer

Doppelzimmer

von

bis