



Hewlett Packard Enterprise

Course Datasheet

Überzeugen statt überreden

Entfalten Sie Ihren persönlichen Stil, um
Zuhörer und Ziele zu erreichen.

Kursnummer – H6C20S

Dauer – 2 Tage

Instructor Led Training (ILT)

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aller Unternehmensbereiche, die überzeugen und andere für Ziele gewinnen wollen.

Ziele

- Sicherheit im dialektischen Gespräch erlangen
- Spontane Kurzreden überzeugend halten können
- Ideen und Argumente im passenden Ausdruck und überzeugender Körpersprache vorbringen

Inhalte

- In 3 Minuten das Wesentliche
- Die wichtigsten Elemente der Vorbereitung
- Dramaturgie und Dynamik des (Überzeugungs) Statements
- Mit bildhafter Sprache die ZuhörerInnen erreichen
- Einleitung und Abschluss
- Überzeugen im 4-Augen Gespräch
- Partnerorientierte Formulierungen
- Umgang mit Stress, Lampenfieber und Zwischenrufen in der Teamdiskussion

Form

Theorie mit vielen praktischen Beispielen.