



# Beeinflussen – Lenken – Überzeugen

Wie Sie Einfluss auf Ihr Gegenüber  
nehmen und überzeugen

**TRI**  
LOGIE

## Zielgruppe

---

Führungskräfte und Mitarbeitende, die überzeugen wollen

## Teilnehmende

---

Mitarbeitende aller Ebenen

## Essenz

---

Kommunikation heißt Menschen zu etwas zu bewegen, sie von einer Meinung zu überzeugen oder zu einer Handlung zu bewegen. Wir werden ständig beeinflusst von anderen – und versuchen auch, andere zu überzeugen.

Wenn wir die Mechanismen verstehen, können wir sie auch ganz gezielt für uns einsetzen und nutzen.

## Methodik

---

Einzel-/Partner- und Gruppenarbeiten, Impulsvorträge, Austausch im Plenum, Reflexionsübungen, Fallbeispiele

## Module

---

2 Tage

### **Bausteine guter Überzeugungsarbeit**

- Überzeugen statt überreden in Gesprächen und Besprechungen
- Überzeugen durch Argumentationsketten
- Bedarfe erfragen – Nutzen formulieren
- Rhetorische Kompetenzen

### **Die Psychologie im Spiel**

- Wie tickt mein Gegenüber?
- Experten werden akzeptiert: Mit Zahlen, Daten, Fakten punkten
- Bedarfsgerecht kommunizieren
- Brav oder frech? Was kleine Inszenierungen für uns tun können

### **Körpersprache**

- Kongruente Körpersprache, die überzeugt
- Mikroexpressionen und was sie über uns und unsere Botschaft aussagen