Die Macht der Worte: Schwarze Rhetorik und Alterozentrierung

Souverän in Verhandlungen, Mitarbeiterdialogen, Argumentation, Gesprächsführung und Konflikten

Erhalte das, was du verlangst! Wir verhandeln einen Großteil unserer Arbeitszeit über große und kleine Dinge, so besagen es verhaltenspsychologische Studien. Im Vordergrund dieses hocheffektiven Trainings mit dem Verhandlungs- und Rhetorik-Profi Prof. Dr. Karsten Bredemeier stehen Übungseinheiten zu den Themen Pitch, Verhandlung, Diskussion oder „Deals“ – abgerundet mit professionellem Coaching zur Steigerung deiner Personality Performance. Ob virtuell oder im direkten Kontakt: Mit neuen Gesprächsmustern entfaltest du so eine besondere Macht und Magie in Überzeugungs- und Darstellungsfertigkeit.

Inhalte

Das Kommunikations-Seminar mit Prof. Dr. Karsten Bredemeier

Strategie und Dramaturgie erfolgreicher Dialoge, Verhandlungen und Argumentationen

- Begrüßungsrituale und Verhandlungsautorität (auch remote) konsequent inszenieren.
- Entscheidungen in Stufen herbeiführen: Die Verhandlungskaskade und Macher-Autorität.
- Statt Fragen – die Appelltechnik der sanften Gesprächsführung und professionellen Verhandlungskunst.
- Verhandeln in und mit Teams – Dos and Don'ts.
- Räumliche Dramaturgie und Inszenierung der Verhandlungsgegebenheiten.

Empathie und Sympathie zeigen, Respekt und Fairtrauen generieren

- „Der Pate/Die Patin“ – der ethische Beziehungsratgeber und Werte-Kompass für Manager:innen.
- Herzlichkeit leben und wertschätzenden Respekt kommunizieren.
- „Ninja-Tipps“ für Beziehungsaufbau und -gestaltung im New Work.
- Statusgerechte Kleidung – ein Abgleich fürs Image (auch im Homeoffice)!

Was „Macht“ und „Angst“ bewirkt – über die Sonnen- und Schattenseite von Einfluss

- Interesse, Absicht oder Ziele – Die fokussierte Definition ergibt den Unterschied.
- Den „social physics“vertrauen.
- Gesprächs- und Verhandlungsziele sachlich ohne Emotionen berechnen: Einfach vergessen – das BATNA-Prinzip.

Die richtige Positionierung: Überzeugen durch logische Argumentationsstrukturen

- Persönliche Verhandlungs- und Argumentationsdramaturgie.
- Verhaltenspsychologische (Knall-)Effekte und Instrumente spielerisch auf verschiedenen Kommunikationskanälen einsetzen und nutzen.
- Wertvolles Kommunikatives Rüstzeug: Der Rhetorik-Code im Business-Talk.
- Die Magie der Schwarzen Rhetorik als Verbalwaffe.
- Grundmuster und Entfaltung der Alterozentrierung für Verhandlungen, Pitches, M&A-Gespräche.

Die Geheimnisse von Gewinner:innen: Stolpersteine, faule Tricks und Fallstricke kennen und umgehen

- Das Ethik-Korsett des Utilitarismus und Behavioral Thinking.
- „Quick & Dirty“ – Gemeine Tricks kennen und entschärfen.
- „Gib dem Affen Zucker!“ – eine kleine Lehre über stoffwechselbedingte Blockaden.
- Kritische Situationen souverän entschärfen mit der 3-T-Regel.
- Professionell kontern – souveräne Schlagfertigkeit in eskalierenden Themen.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

In diesem Training
- lernst du dich und deine Themen, Verhandlungen und Diskussionen (auch virtuell) souverän zu positionieren, Druck standzuhalten, Konflikte strategisch und überzeugend zu meistern.
- erfährst du, wie du kritische Gesprächssituationen alterozentrisch bereinigst.
- erkennst du, wie eine intensive Vorbereitung, eine logische und gehirngerechte Argumentation in wenigen Schritten über deinen Erfolg in Gesprächen oder Verhandlungssituationen entscheidet.
- trainierst du erprobte Deal-Methoden, untermauert durch wirksame psychologische Instrumente.
- optimierst du wertvolle individuelle Trademark-Signale und vermittelst diese auch im virtuellen Raum.
- lernst du Gespräche und Diskussionen gewinnbringend für dich und dein Gegenüber abschließen.

Für Profis und die, die es werden wollen, denn Sprache leistet mehr als nur Sagen.

Methoden

Theorie-Input, Videotraining, individuelles Trainer-Feedback/Coaching, praxisorientiertes Arbeiten an herausfordernden Situationen, Verhandlungs- und Diskussionsübungen.

Teilnehmer:innenkreis

Führungskräfte und Entscheider:innen, die ihre Professionalität in Mitarbeitergesprächen, Verhandlungen, Argumentationen und Diskussionen maximal ausbauen und sich auch in kritischen Situationen, stressigen Gesprächen oder bei unfairen Gesprächspartner:innen überzeugend durchsetzen wollen.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:
https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges



Trainer:in



Prof. Dr. Karsten Bredemeier
Prof. Dr. theol. Karsten Bredemeier „Profis arbeiten mit Profis!“. Einer der gefragtesten Kommunikations-/Medien- und Verhandlungstrainer im deutschsprachigen Europa.
Seit mehr als 30 Jahren im Top Executive Management - sowohl bei DAX-Unternehmen, KMUs, ... usw., auch als Berater auf C-Level.

Vielfacher Gründer.

Honorarprofessor an einer Hochschule
für Ethik, Kommunikation, Innovation
und Strategie.

17 Bücher/ 180 Auflagen in 20
Sprachen > 1.600 Artikel

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Rundum versorgt
Die Teilnahmegebühr beinhaltet:
- gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag
- Pausenverpflegung

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine & Orte

08.-09.03.2027
Stuttgart
Veranstaltungsort
Parkhotel Messe-Airport

Tage & Uhrzeit
Montag, 08.03.2027
10:00 Uhr - 18:00 Uhr
Dienstag, 09.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

08.-09.06.2027
Köln
Veranstaltungsort
Leonardo Royal Hotel - Am Stadtwald

Tage & Uhrzeit
Dienstag, 08.06.2027
10:00 Uhr - 18:00 Uhr
Mittwoch, 09.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

29.-30.09.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Mercure Hotel Hamburg City

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 29.09.2027
10:00 Uhr - 18:00 Uhr
Donnerstag, 30.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/41048

Teilnahmegebühr

€ 2.190,- zzgl. MwSt.
€ 2.606,10 inkl. MwSt.
Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/41048
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:
https://www.haufe-akademie.de/faqs

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.