

# Provokative Rhetorik

## Mit Schlagfertigkeit und professioneller Dialektik überzeugen – exklusiv mit Prof. Dr. Karsten Bredemeier

Sagen, was wichtig ist, Tacheles reden, fragen/appellieren und ... wirken! Rhetorische Fertigkeiten auf allen Kanälen sind für Führungskräfte und Manager:innen ein absolutes Muss! Überzeuge täglich – auch remote – in herausfordernden Situationen und argumentiere schlagfertig und souverän. In diesem Spitzen-Seminar erhältst du professionelle Argumentationsstrategien und gewinnst an situativer Schlagfertigkeit. Erlerne mit dem renommierten Rhetorik-Profi und Kommunikationsstrategen Prof. Dr. Karsten Bredemeier den Rhetorik-Code für Business-Kommunikation und verfeinere deine Gesprächsführung – direkt und remote. So gehst du auch professionell mit schwierigen Gesprächspartner:innen um und hinterlässt einen bleibenden Eindruck!

### Inhalte

#### Eindrucksvolle und provokative Rhetorik – pointiert als Rhetorik-Code

- Stimme/Sprecherprofil: überzeugender Eindruck durch richtigen Ausdruck.
- Sprachstil "säubern" – klare Botschaften kommunizieren. Prägnante Botschaften unter Verzicht auf Bankrott-Phrasen und Weichmacher.
- Vertrauen aufbauen und mit Charisma sowie Herzlichkeit begeistern, die überraschenden Tipps aus der Soziopsychologie.
- Persönlichkeits-Performance durch ritualisierte und interpretative Körpersprache sowie souveräne Tells.

Das Bestseller-Seminar mit Prof. Dr. Karsten Bredemeier

#### Das „Trojanische Pferd“ der Kommunikation ... (Überraschung garantiert)

##### Überzeugende Dialektik – einfach leichter Recht behalten

- Zauber und Magie der "Wunderwaffe Alterozentrierung": die richtige Positionierung im Gespräch.
- Das Bermudadreieck von Rollenverteilung, Argumentationsmodellen und konsequenter Gesprächsführung.
- Konflikte mit effektiven Lösungen bereinigen oder einfach beerdigen (3-T-Regel).
- Das Bredemeier-Feedback als Ergebnis moderner Forschungsgrundlagen.
- Der souveräne Umgang mit harten und schwierigen Gesprächspartner:innen, die sich besser zurückgehalten hätten ... – Höflichkeit und (!) Konsequenz.
- Überzeugen durch professionelles Kontern: "Interessenrhetorik" und Dialektik der Superdenker:innen.
- Sprache nutzen und Gedanken entstehen lassen.
- Kognitive Dissonanzen – die präventiven Minenfelder der interaktiven Kommunikation.

##### Situative Schlagfertigkeit – stets die richtigen Worte parat ...

- Ja: Jeder kann schlagfertig sein – vorhandene Kompetenzen nutzen.
- Schlagfertig durch den Adressaten-Trick.
- Die Kunst der dosierten Provokation.

##### Ritualisierte und interpretative Körpersprache – der magische Spiegel der Gedankenhoheit

- Schluss mit der Bühnentheatralik – interaktive Gestik für den erfolgreichen Dialog.
- Professionelle Argumentation mit positiver Signaltechnik.
- Der gestikale Dreisatz moderner Performance.
- Offene und verborgene Wirkung im Kommunikationsprozess – Beeinflussung pur.
- Exkurs: Die Bedeutung der Körpersprache im virtuellen Raum, remote bzw. online.

### Lernumgebung

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

## Dein Nutzen

In diesem Training

- entwickelst du deine persönlichen Instrumente und Techniken sowie Methoden der souveränen Gesprächsführung und eines überzeugenden Auftretens mit Exzellenz.
- trainierst du Methoden der offensiven Kommunikation und Techniken für ziel- und partnerechtes Sprechen – auf virtuellen und direkten Kommunikationskanälen.
- meisterst du kritische Situationen mit schwierigen Gesprächspartner:innen mit Bravour und weißt, wo dir bislang die konsequente Härte fehlte, weil du einfach nur höflich warst.
- wendest du die Regeln der Dialektik gekonnt an und überzeugst so auch in harten Diskussionen souverän und schlagfertig – dein persönliches Upgrade und Authentizitäts-Check.

## Methoden

Theorie-Input, Videotraining, individuelles Trainer-Feedback/Coaching, praxisorientiertes Arbeiten an schwierigen Situationen.

## Teilnehmer:innenkreis

Vorstände, Unternehmer:innen, Geschäftsführer:innen, Manager:innen, Führungskräfte des mittleren und oberen Managements, Unternehmensberater:innen, Vertriebsleiter:innen.

## Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

[Personal-Performance-Programm für Manager:innen](#)

## 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>



## Referent: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

## Details zur Weiterbildung

### Seminar | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Termine & Orte

#### 17.-18.09.2026

Hamburg

#### Veranstaltungsort

Boston Hotel Hamburg

#### Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 17.09.2026

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Freitag, 18.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 02.-03.11.2026

München/Feldkirchen

#### Veranstaltungsort

Hotel Bauer Feldkirchen

#### Tage & Uhrzeit

Montag, 02.11.2026

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Dienstag, 03.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 03.-04.12.2026

Frankfurt a. M./Oberursel

#### Veranstaltungsort

elaya hotel frankfurt oberursel

#### Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 03.12.2026

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Freitag, 04.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 22.-23.02.2027

Berlin

#### Veranstaltungsort

art`otel Berlin Mitte

#### Tage & Uhrzeit

Montag, 22.02.2027

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Dienstag, 23.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 10.-11.06.2027

Köln

#### Veranstaltungsort

Leonardo Royal Hotel - Am

Stadtwald

#### Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 10.06.2027

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Freitag, 11.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 13.-14.09.2027

Hamburg

#### Veranstaltungsort

Mercure Hotel Hamburg City

#### Tage & Uhrzeit

Montag, 13.09.2027

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Dienstag, 14.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/41070](http://www.haufe-akademie.de/41070)

### 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/41070](http://www.haufe-akademie.de/41070)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto: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](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).