

Die Joker der Kommunikation: die Macht der Appelle

Kommunikation, die zündet! In Gesprächen, Verhandlungen, schwierigen Situationen. Lerne vom „Rhetorik-Therapeuten Deutschlands“

Fragen sind wichtig. Sie helfen, Informationen zu sammeln. Aber Entscheidungen überlässt du dabei deinem Gegenüber. Appelle hingegen lenken Gespräche und Entscheidungen. Sie geben die Richtung vor. Je nach Situation können Appelle warmherzige Empfehlungen, klare Erwartungen oder höfliche Anweisungen sein. Sie beziehen sich immer direkt auf ein Handlungs- oder Gesprächsfeld und haben einen klaren, auffordernden Charakter. Das Problem: Fragen lernst du intuitiv und trainierst sie früh. Appelle dagegen beherrschen die meisten nur oberflächlich und ohne Reflexion. Ändere das und verbessere deine Fähigkeit, Appelle gezielt und professionell einzusetzen! Trainiere live mit „Prof. Dialektik“.

Inhalte

Zielgerichteten Appelle und ihre Funktionen

- Informations- und Gesprächsführungsebene steuern.
- Dialektische Gesprächsmuster aufsetzen.
- Manipulative Instrumente außer Kraft setzen.
- Verbale Inkompetenz und geistige Bankrotterklärungen Anderer aufdecken.
- Fragen im Kontext der Argumentation verpuffen lassen.
- Orientierung geben für deine Verhandlungs-, Führungs- und Gesprächsabläufe.
- Negative Denk- und Verhaltensmuster in konsensfokussierte Begeisterung umwandeln.
- Souveränität und sprachliche Eloquenz in deinen Gesprächen verschaffen.
- Wunderwaffen in der Verhandlungskunst oder wortgewandte „Friedenstauben“?
- Bleibender Höflichkeit verpflichtet und der Konsequenz geschuldet.
- Rechtfertigungsmuster und optimale Verhandlungsergebnisse auf Wunsch schaffen.
- Absolute Verbindlichkeit schaffen und soziopsychologisch absolut überzeugend wirken.

Masterclass mit dem Rhetorik-Spezialisten!

Trainiere im direkten Gegensatz zu deinen „gewohnten“ Fragen überzeugende Appelle im Kaleidoskop von:

- Interpersoneller Kommunikation (z.B. Feedback, Kritikgespräche, Schlagfertigkeit...)
- Vertiefender Informationsgewinnung und „Herauskitzeln von persönlichen Befindlichkeiten“
- Überzeugender Rhetorik und soziopsychologischer Dialektik in der Ansprache von Publikum

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du erlernst die Techniken, Instrumente und Wirkungsweisen und kennst die Grenzen.
- Du kannst mögliche Grenzverletzungen vermeiden.
- Du reflektierst die Irrwege deiner Fragetechnik und ihre Grenzen, die überzeugenden und ungeahnten Möglichkeiten deiner Appelle.
- Du übst spielerisch an Praxisbeispielen aus deinem Geschäftsumfeld im Abgleich mit deinen Gesprächspartnern.
- Du kannst die gewollten Reaktionsmuster bei deinem Gegenüber auslösen und die ausgelösten Aktionsmuster reflektieren.
- Du profitierst von deinen persönlichen Challenges, einem wegweisenden und dezidiertem Trainerfeedback und den wertschätzenden Rückmeldungen deiner Kursteilnehmenden.
- Du kannst deine Erfahrungen und Beispiele für gelungene oder missratene Konversationen einbringen.

Methoden

Theorie-Praxis-Input, reflektiertes Teilnehmer:innen- und dezidiertes Trainer-Feedback, spezielle Coaching-Sequenzen, praxisgerechte Fokussierung besonderer Rahmenbedingungen und schwieriger Situationen, hohe Interaktivität, wissenschaftliche Unterlegungen aus diversen Forschungsrichtungen.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aller Ebenen und Bereiche, Mitarbeitende im Vertrieb und Persönlichkeiten, die ihre Verbalkompetenz gezielt ausbauen oder sprachliche Brillanz erwerben möchten, häufiger Konflikten oder stressigen Situationen ausgesetzt sind oder konsequent ihren Karriereweg ebnen oder ausbauen.

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**14.-15.10.2026**

Berlin

Veranstaltungsort
centrovital Hotel

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 14.10.2026
10:00 Uhr - 18:00 Uhr
Donnerstag, 15.10.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

18.-19.02.2027

München

Veranstaltungsort
Hotel Excelsior by Geisel

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 18.02.2027
10:00 Uhr - 18:00 Uhr
Freitag, 19.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

28.-29.06.2027

Köln

Veranstaltungsort
Mercure Hotel Köln West

Tage & Uhrzeit

Montag, 28.06.2027
10:00 Uhr - 18:00 Uhr
Dienstag, 29.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

21.-22.09.2027

Hamburg

Veranstaltungsort
Holiday Inn Hamburg - City Nord

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 21.09.2027
10:00 Uhr - 18:00 Uhr
Mittwoch, 22.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42547

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/42547

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.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de