

Argumentations- und Diskussionstraining (Präsenz)

Nachhaltig überzeugen, souverän auftreten

Setze dich mit starken Argumenten durch und gewinne andere für deine Ideen. Ob im Gespräch zu zweit oder in der Gruppe – mit klarer Sprache, aufmerksamer Wahrnehmung und aktivem Zuhören kommst du weiter. Lerne, Emotion und Sachlichkeit auszubalancieren. Stelle gezielt Fragen, erkenne Motive und bleib dabei klar in der Sache. Rhetorik hilft dir deine Durchsetzungsstärke auszubauen. Mit Logik, Strategie und Konfrontationsfähigkeit argumentierst du souverän.

Inhalte

Grundlagen beziehungsorientierter Kommunikation

- Verbale und nonverbale Signale wahrnehmen und darauf eingehen.
- Perspektivübernahme und Empathie entwickeln.
- Kommunikationsmuster reflektieren.
- Motive des:der Partner:in gezielt berücksichtigen.

Erfolgreich Argumentieren

- Argumente strukturiert und überzeugend formulieren.
- Fragen als Ausgangspunkt für Argumentationslinien nutzen.
- Aktives Zuhören anwenden.
- Emotionale und sachliche Argumentationen.
- Logische Beweisführung.

Gesprächsformen und Diskussionsformate

- Einzelgespräche und Gruppendiskussionen gestalten.
- Ablauf und Phasen einer Diskussion kennen und nutzen.
- Gesprächsdynamiken: Kooperation und Konfrontation im Gruppengespräch ausbalancieren.
- Verhandlungstaktiken einsetzen.

Strategien für herausfordernde Situationen

- Kommunikationsziele und Zielhierarchie für ein Gespräch definieren und verfolgen.
- Mit offensiven und defensiven Taktiken arbeiten.
- Auf Ausweichmanöver angemessen reagieren.
- Konflikte und unfaire Gesprächsformen souverän handhaben.
- Souveräner Umgang mit unfairen Dialektik.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du verbesserst nachhaltig deine argumentativen Fähigkeiten im Zweiergespräch und in Diskussionen.
- Du lernst, Argumente strukturiert zu formulieren und dich besser durchzusetzen.
- Du findest die richtige Mischung zwischen Einfühlungsvermögen und Durchsetzungskraft.
- Du entdeckst deine individuelle Rhetorik und setzt sie gezielt ein.
- Du lernst, souverän mit schwierigen Situationen umzugehen.
- Du trittst in Diskussionsrunden sicher, schlagfertig und überzeugend auf.

Methoden

Praxiserprobte Übungen zur Selbstreflexion, Simulation von Gesprächs- und Verhandlungssituationen, Austausch und Trainer-Input.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte, die ihre Fähigkeiten in effektiver Argumentation, empathischer Interaktion und strategischer Gesprächsführung verbessern möchten, um sich in Diskussionen noch erfolgreicher durchzusetzen.

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:innen



Kathrin Behme

Für mich gibt es nichts Schöneres, als Menschen dabei zu begleiten, wie sie über sich hinauswachsen, neue Fähigkeiten entdecken und entwickeln und dadurch mehr Zufriedenheit in ihrem (Arbeits-) Leben erfahren. Dabei unterstütze ich Sie mit meiner hohen Beziehungskompetenz, vielfältigen Methoden und meiner Begeisterung für die Themenfelder, in denen ich arbeite. Ich freue mich auf Sie!



Till Hopfe

Wirksame Kommunikation ist für mich mehr als Technik. Sie verlangt Haltung, präzise Argumente und echtes Interesse am Gegenüber. Aus meinem Hintergrund im kritischen Denken und in der Analyse von Argumentationsmustern arbeite ich seit vielen Jahren mit Fach- und Führungskräften daran, auch in anspruchsvollen Situationen klar, fair und wirksam zu kommunizieren. Mich motiviert, gemeinsam zu verstehen, was in der Kommunikation wirklich wirkt – und warum.



Dr. Adem Mulamustafić

Ich bin Adem Mulamustafić, Kommunikations- und Argumentationstrainer und Mitgründer einer Kommunikationsagentur. Seit vielen Jahren helfe ich Menschen und Organisationen, klar, wirkungsvoll und überzeugend zu kommunizieren – sei es in Diskussionen, Verhandlungen oder öffentlichen Auftritten. Ich habe



Markus Stork

In über 25 Jahren Trainings- und Coachingpraxis erlebe ich immer wieder, wie Menschen suggeriert wird, dass sie sich verändern sollen. Gleichzeitig habe ich beobachtet, dass die meisten Menschen sich ihrer Potenziale und ihrer Wirkung nicht ausreichend bewusst sind. Mein Ansatz liegt darin, Menschen ihre Fähigkeiten klar zu machen, die eigene

in Philosophie promoviert, an der Universität Potsdam gelehrt und Analysen zu Argumentationsstrategien prominenter Politiker und Führungskräfte veröffentlicht. Auf LinkedIn teile ich regelmäßig Tools und Einsichten rund um das Thema Kommunikation. Mich motiviert es, Menschen zu stärken, die in Debatten überzeugend bestehen wollen.

Persönlichkeit zu entdecken und diese gezielt zu stärken. Durch diese Vorgehensweise werden schnell positive Resultate erzielt. Die eigenen Möglichkeiten werden umgehend erweitert und die Selbstsicherheit und Handlungsfähigkeit gestärkt.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

25.-26.06.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Holiday Inn

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 25.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 26.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

13.-14.07.2026

Köln

Veranstaltungsort

Mercure Hotel Köln West

Tage & Uhrzeit

Montag, 13.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 14.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

23.-24.07.2026

München

Veranstaltungsort

Holiday Inn Leuchtenbergring

München

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 23.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 24.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

10.-11.08.2026

Hamburg

Veranstaltungsort

Leonardo Hamburg Altona

Tage & Uhrzeit

Montag, 10.08.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 11.08.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

10.-11.09.2026

Frankfurt a. M./Offenbach

Veranstaltungsort

Best Western Macrander Hotel

Kaiserlei

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 10.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 11.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

30.09.-01.10.2026

Berlin

Veranstaltungsort

Classik Hotel Alexander Plaza Berlin

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 30.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 01.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

12.-13.10.2026

Düsseldorf/Hilden

Veranstaltungsort

Sure Hotel by Best Western Hilden

Tage & Uhrzeit

Montag, 12.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 13.10.2026

27.-28.10.2026

Hamburg/Bergedorf

Veranstaltungsort

H4 Hotel

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 27.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 28.10.2026

12.-13.11.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Holiday Inn

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 12.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 13.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

18.-19.11.2026

Berlin

Veranstaltungsort

RIU Plaza

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 18.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 19.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

14.-15.12.2026

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Hilton Hotel Düsseldorf

Tage & Uhrzeit

Montag, 14.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 15.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

18.-19.02.2027

Berlin

Veranstaltungsort

centrovital Hotel

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 18.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 19.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

12.-13.04.2027

Hamburg/Bergedorf

Veranstaltungsort

H4 Hotel

Tage & Uhrzeit

Montag, 12.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 13.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

14.-15.06.2027

Berlin

Veranstaltungsort

centrovital Hotel

Tage & Uhrzeit

Montag, 14.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

26.-27.11.2026

Frankfurt a. M./Kelsterbach

Veranstaltungsort

Vienna House Easy Frankfurt Airport

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 26.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 27.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

19.-20.01.2027

Hamburg/Finkenwerder

Veranstaltungsort

elaya hotel hamburg finkenwerder

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 19.01.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 20.01.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

02.-03.03.2027

Mannheim

Veranstaltungsort

Best Western Plus Delta Park

Mannheim

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 02.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 03.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

13.-14.05.2027

München

Veranstaltungsort

Holiday Inn Leuchtenbergring

München

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 13.05.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 14.05.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

08.-09.07.2027

Stuttgart

Veranstaltungsort

Parkhotel Messe-Airport

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 08.07.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

07.-08.12.2026

München

Veranstaltungsort

Holiday Inn Unterhaching

Tage & Uhrzeit

Montag, 07.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 08.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09.-10.02.2027

Stuttgart

Veranstaltungsort

Mövenpick Hotel Stuttgart

Messe&Congress

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 09.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 10.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

15.-16.03.2027

Düsseldorf/Hilden

Veranstaltungsort

Sure Hotel by Best Western Hilden

Tage & Uhrzeit

Montag, 15.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 16.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

01.-02.06.2027

Frankfurt a. M.

Veranstaltungsort

Best Western Plus Welcome Hotel

Frankfurt

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 01.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 02.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09.-10.08.2027

Köln

Veranstaltungsort

Novotel Köln City

Tage & Uhrzeit

Montag, 09.08.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 15.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 09.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 10.08.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

01.-02.09.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Novotel Hamburg Alster

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 01.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 02.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

16.-17.09.2027

München

Veranstaltungsort

Holiday Inn Leuchtenbergring

München

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 16.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 17.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/8698

Teilnahmegebühr**€ 1.590,- zzgl. MwSt.**

€ 1.892,10 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 AnmeldemöglichkeitenOnline: www.haufe-akademie.de/8698E-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.

Argumentations- und Diskussionstraining (Live-Online)

Nachhaltig überzeugen, souverän auftreten

Setze dich mit starken Argumenten durch und gewinne andere für deine Ideen. Ob im Gespräch zu zweit oder in der Gruppe – mit klarer Sprache, aufmerksamer Wahrnehmung und aktivem Zuhören kommst du weiter. Lerne, Emotion und Sachlichkeit auszubalancieren. Stelle gezielt Fragen, erkenne Motive und bleib dabei klar in der Sache. Rhetorik hilft dir deine Durchsetzungsstärke auszubauen. Mit Logik, Strategie und Konfrontationsfähigkeit argumentierst du souverän.

Inhalte

Grundlagen beziehungsorientierter Kommunikation

- Verbale und nonverbale Signale wahrnehmen und darauf eingehen.
- Perspektivübernahme und Empathie entwickeln.
- Kommunikationsmuster reflektieren.
- Motive des:der Partner:in gezielt berücksichtigen.

Erfolgreich Argumentieren

- Argumente strukturiert und überzeugend formulieren.
- Fragen als Ausgangspunkt für Argumentationslinien nutzen.
- Aktives Zuhören anwenden.
- Emotionale und sachliche Argumentationen.
- Logische Beweisführung.

Gesprächsformen und Diskussionsformate

- Einzelgespräche und Gruppendiskussionen gestalten.
- Ablauf und Phasen einer Diskussion kennen und nutzen.
- Gesprächsdynamiken: Kooperation und Konfrontation im Gruppengespräch ausbalancieren.
- Verhandlungstaktiken einsetzen.

Strategien für herausfordernde Situationen

- Kommunikationsziele und Zielhierarchie für ein Gespräch definieren und verfolgen.
- Mit offensiven und defensiven Taktiken arbeiten.
- Auf Ausweichmanöver angemessen reagieren.
- Konflikte und unfaire Gesprächsformen souverän handhaben.
- Souveräner Umgang mit unfairen Dialektik.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du verbesserst nachhaltig deine argumentativen Fähigkeiten im Zweiergespräch und in Diskussionen.
- Du lernst, Argumente strukturiert zu formulieren und dich besser durchzusetzen.
- Du findest die richtige Mischung zwischen Einfühlungsvermögen und Durchsetzungskraft.
- Du entdeckst deine individuelle Rhetorik und setzt sie gezielt ein.
- Du lernst, souverän mit schwierigen Situationen umzugehen.
- Du trittst in Diskussionsrunden sicher, schlagfertig und überzeugend auf.

Methoden

Praxiserprobte Übungen zur Selbstreflexion, Simulation von Gesprächs- und Verhandlungssituationen, Austausch und Trainer:in-Input.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte, die ihre Fähigkeiten in effektiver Argumentation, empathischer Interaktion und strategischer Gesprächsführung verbessern möchten, um sich in Diskussionen noch erfolgreicher durchzusetzen.

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:innen



Kathrin Behme

Für mich gibt es nichts Schöneres, als Menschen dabei zu begleiten, wie sie über sich hinauswachsen, neue Fähigkeiten entdecken und entwickeln und dadurch mehr Zufriedenheit in ihrem (Arbeits-) Leben erfahren. Dabei unterstütze ich Sie mit meiner hohen Beziehungskompetenz, vielfältigen Methoden und meiner Begeisterung für die Themenfelder, in denen ich arbeite. Ich freue mich auf Sie!



Till Hopfe

Wirksame Kommunikation ist für mich mehr als Technik. Sie verlangt Haltung, präzise Argumente und echtes Interesse am Gegenüber. Aus meinem Hintergrund im kritischen Denken und in der Analyse von Argumentationsmustern arbeite ich seit vielen Jahren mit Fach- und Führungskräften daran, auch in anspruchsvollen Situationen klar, fair und wirksam zu kommunizieren. Mich motiviert, gemeinsam zu verstehen, was in der Kommunikation wirklich wirkt – und warum.



Dr. Adem Mulamustafić

Ich bin Adem Mulamustafić, Kommunikations- und Argumentationstrainer und Mitgründer einer Kommunikationsagentur. Seit vielen Jahren helfe ich Menschen und Organisationen, klar, wirkungsvoll und überzeugend zu kommunizieren – sei es in Diskussionen, Verhandlungen oder öffentlichen Auftritten. Ich habe



Markus Stork

In über 25 Jahren Trainings- und Coachingpraxis erlebe ich immer wieder, wie Menschen suggeriert wird, dass sie sich verändern sollen. Gleichzeitig habe ich beobachtet, dass die meisten Menschen sich ihrer Potenziale und ihrer Wirkung nicht ausreichend bewusst sind. Mein Ansatz liegt darin, Menschen ihre Fähigkeiten klar zu machen, die eigene

in Philosophie promoviert, an der Universität Potsdam gelehrt und Analysen zu Argumentationsstrategien prominenter Politiker und Führungskräfte veröffentlicht. Auf LinkedIn teile ich regelmäßig Tools und Einsichten rund um das Thema Kommunikation. Mich motiviert es, Menschen zu stärken, die in Debatten überzeugend bestehen wollen.

Persönlichkeit zu entdecken und diese gezielt zu stärken. Durch diese Vorgehensweise werden schnell positive Resultate erzielt. Die eigenen Möglichkeiten werden umgehend erweitert und die Selbstsicherheit und Handlungsfähigkeit gestärkt.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

16.-17.06.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Dienstag, 16.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 17.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

02.-03.11.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 02.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 03.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

29.-30.04.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 29.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 30.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32097

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/8698

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