



e-Learning: Das ABC der manipulativen Rhetorik

DIE THEMEN

- Manipulationsversuche erkennen und sofort elegant reagieren
- Überzeugungstechniken und Abwehrmethoden gegen manipulative Attacken
- Der richtige Umgang mit widerwilligen Gesprächspartner*innen
- Handlungsfähig bleiben: In Drucksituationen gelassen und strategisch geschickt kommunizieren
- So reagieren Sie souverän auf K.O.- Argumente

IHR REFERENT



Marius Jost
Ex Public Relations-
und Lobbyingprofi

Der diplomierte internationale Betriebswirt und Vortragsredner ist einer der gefragtesten Executive Coaches für Erkennung von Überzeugungs- und Manipulationsstrategien in Deutschland

Ziel des Seminars

Wenn Sie psychologische Manipulationsstrategien besser verstehen wollen, Ihnen manchmal die Antworten auf Fang- und Suggestivfragen fehlen oder Sie unter Druck souveräner kommunizieren wollen, dann ist dieses e-Learning ideal für Sie geeignet. Am Ende dieses online-Kurses werden Sie wissen, wie Sie sich unethischen Manipulationsversuchen entgegensetzen, wie Sie Überzeugungstechniken ethisch sauber einsetzen können und wie Sie in Drucksituationen strategisch geschickt reagieren.

Ihr Trainer Marius Jost erläutert die Inhalte des Trainings anhand unzähliger Praxisbeispiele zum besseren Verständnis. Außerdem erhalten Sie ausführliches Lernmaterial, Lernfragen und zielführende Gesprächsstrategien für den Praxisalltag.

Wer sollte teilnehmen?

- Führungskräfte aller Branchen,
- Fachkräfte, insbesondere aus Verkauf, Außendienst und Marketing,

die Manipulationsversuche erkennen und souverän kontern möchten.

Das Prinzip

Das e-Learning besteht aus 2 Modulen und bietet 3 Stunden Lerninhalte. Diese können Sie innerhalb von 3 Monaten durcharbeiten, bei Bedarf auch mehrfach. Haben Sie alle Module bearbeitet, wird Ihnen ein qualifizierendes Zertifikat ausgestellt.

IHR REFERENT



Marius Jost
Ex Public Relations-
und Lobbyingprofi

Als PR- und Lobbyingspezialist hat Marius Jost u. a. Huawei, Deutsche Telekom, die Europäische Energiebörse EEX, SAP und Microsoft beraten. Er hat auf Konzern- und Agenturseite gearbeitet, unter anderem als Senior Associate der globalen Public-Relations-Agentur Burson-Marsteller, als Mitglied der Geschäftsleitung von HFN Kommunikations und als Manager in der Kommunikation bei STADA.

Das sagen Teilnehmende

"Die Zeit kann frei eingeteilt werden, man kann das Video jederzeit anhalten/zurückspulen und kommt somit auch nicht unter Zeitdruck. Reisekosten und mit der Anreise verbundene Absenzen fallen weg. Ich habe das e-Learning im Home Office absolviert, das war super."

- Eva Philipp, Leiterin Dokumentation Bioforce AG, Roggwil (Schweiz)

In diesem e-Learning lernen Sie

- Manipulations- und Beeinflussungsmanöver zu erkennen
- Diese angemessen, souverän und elegant zu kontern
- Ihr Gegenüber auch in schwierigen Situationen zu überzeugen
- Ihre Schlagfertigkeit zu trainieren
- Wie Sie manipulative Attacken auch unter Druck entschärfen und dabei handlungsfähig bleiben

Ihr Programm im Überblick

Modul 1: Einführung & Psychologische Beeinflussungs-Prinzipien

Modul 1.1:

- Unterschiede zwischen Überzeugungs- und Beeinflussungsmethoden
- Verbalisierung von Kernbotschaften in schwierigen Situationen

Modul 1.2:

- Spiegelnde, Deeskalations- und "All-in-Strategie"

Modul 1.3:

- Die Prinzipien der Beeinflussung
- Das Prinzip der Reziprozität - Praxisbeispiel

Modul 1.4:

- Das Prinzip der Konsistenz: Erkennen und reagieren
- Das Prinzip der sozialen Bewährtheit und der Sympathie

Modul 1.5:

- Das Prinzip der Autorität und der Knappheit

Modul 2: Beeinflussungsmanöver in der Praxis

Modul 2.1:

- Machtdemonstration, Verunsicherung, erfundene Betriebsamkeit

Modul 2.2:

- Selbstwert-Attacke und Qualifizierung, Beziehungs-Achterbahn

Modul 2.3:

- Destruktive Einwürfe und Framing: Die sechs häufigsten Spielarten der destruktiven Einwürfe in der Praxis - so kontern Sie schlagfertig

Modul 2.4:

- Fang- und Suggestivfragen: So gehen Sie mit Grenzüberschreitung, unrealistischer Annahme, Ja-Nein-Falle und der moralischen Mausefalle um

Inklusive Lernmaterial, Lernfragen und Gesprächsstrategien für den Praxisalltag.

DEMO-Version gratis testen

Testen Sie die DEMO-Versionen unserer e-Learnings 14 Tage lang gratis und verschaffen Sie sich einen Einblick in unsere Lernwelt.

e-Learning: Das ABC der manipulativen Rhetorik

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 26 126096

Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- e-Learning:
Das ABC der manipulativen Rhetorik
- Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen
 per E-Mail per Telefon übermitteln darf.
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Web:

www.forum-institut.de
Webcode: 26 126096

Gebühr:

Ihr persönlicher Einzelaccount kostet € 390,00 (+ gesetzl. MwSt.) für eine 3-monatige Nutzung. Innerhalb dieser Zeit können Sie die Module so oft Sie möchten bearbeiten.

Am Ende erhalten Sie ein personalisiertes, qualifizierendes Zertifikat.

Für mehrere User bzw. abteilungsübergreifende e-Learnings existieren attraktive Rabattkonditionen. Bitte sprechen Sie uns an.

Wie funktioniert es?

1. Sie buchen ein e-Learning telefonisch, per E-Mail oder auf unserer Website
2. Sie erhalten eine E-Mail mit Ihren Zugangsdaten für unsere Lernplattform
3. Sie melden sich auf unserer Lernplattform an
4. Starten Sie individuell die Lernmodule

Testen Sie die DEMO-Versionen 14 Tage lang gratis!

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.06.2024), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.



IHR ANSPRECHPARTNER



Patrik Haffner
Konferenzmanager
Learning & Development
Tel. +49 6221 500-871
p.haffner@forum-institut.de