

## Die Psychologie des Überzeugens - Mechanismen kennen und nutzen

Andere überzeugen können gehört sicherlich zu den grundlegendsten Fertigkeiten im Geschäftsleben. Den Kunden von Produktvorteilen überzeugen, die Geschäftsführung für eine neue Marketingstrategie gewinnen, als Führungskraft die Mitarbeitenden von einer neuen Software überzeugen, in einer Videokonferenz eine bestimmte Position überzeugend vertreten, eine schwierige Verhandlung führen etc.. Wie die moderne Gehirnforschung zeigt, ist dabei die Wirkung rationaler und vernünftiger Argumente weniger entscheidend als der geeignete Einsatz bestimmter psychologischer Instrumente. Internetriesen wie amazon und booking.com machen es vor. Sie wenden genau diese Instrumente perfekt an – in unserem Gehirn tief verankerte psychische Mechanismen. Diese lernen Sie in dem Online-Training anhand vieler praktischer Beispiele auch in Form von Videoeinheiten kennen. Sie trainieren die Anwendung dieser Mechanismen in Ihrem konkreten Arbeitsbereich.

### Inhalte

#### Termin 1 (3,5 Stunden)

- Erkenntnisse der modernen Gehirnforschung
- Wie wir uns überzeugen lassen
- Warum unser Steinzeithirn immer wieder das Sagen hat
- Die psychischen Mechanismen, Teil 1
  - Autorität
  - Kontrast
  - Konsistenz
- Illustrative Beispiele aus dem Bereich der Internetriesen
- Anwendung der Mechanismen auf verschiedene praktische berufliche Alltagssituationen der Teilnehmenden

#### Termin 2 (3,5 Stunden)

- Die Wirkung sachlicher Argumente erhöhen
  - Wie viele Argumente?
  - Welche Reihenfolge ist am effektivsten?
  - Umgang mit Einwänden und Vorwänden
- Die psychischen Mechanismen, Teil 2
  - Soziale Bewährtheit
  - Reziprozität
  - Mangel
- Illustrative Beispiele aus dem Bereich der Internetriesen
- Anwendung der Mechanismen auf verschiedene praktische berufliche Alltagssituationen der Teilnehmenden
- Multiplikationsfaktor "Sympathie"
- Abschlussquiz

Alle Teilnehmenden erhalten eine Woche vor dem Online-Training ein Handout als pdf-Dokument. Nach dem Online-Training werden die in Arbeitsgruppen erarbeiteten Ergebnisse als digitales Protokoll zur Verfügung gestellt.

### Termin

Das Online-Training findet am 20. und 21. September 2021 jeweils von 9.00 -12.30 Uhr statt.

### Preis

Der Preis für das Online-Training beträgt 520,00 € zzgl. MwSt. Die Teilnehmerunterlagen sind inklusive.

### Methoden

Einzel- und Kleingruppenarbeit im virtuellen Gruppenraum, Trainerinput, Erfahrungsaustausch, Videobeispiele, Übungen und Praxisfälle. Einsatz von aktivierenden Interaktionstools (Mentimeter, digitale Pinwand).

### Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aller Bereiche, Vertriebler und Verkäufer, Team- und Projektleiter, die psychologische Erkenntnisse für sich nutzen wollen.

## **Sonstiges**

Die maximale Teilnehmerzahl für das Online-Training beträgt 10 Personen. Technische Voraussetzung für die Teilnahme ist eine gut funktionierende Internetverbindung, eine Kamera zur Videoübertragung, ein Mikrofon und Lautsprecher.

**Gerne führen wir dieses Seminar auch in Ihrem Unternehmen als Inhouse-Training durch. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage.**