

Kurs Nr.: 2019 194

12.11.2019-13.11.2019

Titel:	Motivieren und Mobilisieren (Psychologie des Überzeugens)
Inhalt:	Der Kurs macht Sie vertraut mit der Psychologie des Überzeugens und vermittelt dabei praxisnahe und leicht erlernbare Prinzipien und Strategien, wie sie in typischen Begegnungen des beruflichen und privaten Alltags Menschen erreichen können. Nach dem Kurs haben Sie Argumentations- und Feed-back-Techniken erlernt, um Menschen ""beschleunigen"", aber auch ""bremsen"" zu können.
Info:	Für alle, die sich immer mal wieder fragen, wie sie nicht nur sich selbst motivieren können, sondern auch Chefs, Kollegen und Mitarbeiter.

1 Tag:	1. Begrüßung, Agenda, Vorstellung Trainer/Teilnehmer(-innen und Formulierung individueller Seminarziele 2. Theorie: Vermittlung zentraler Motivationsfaktoren. 3. Praxis: Durchgehen konkreter Fallbeispiele mit anschließender Gruppenreflexion
2 Tag:	1. Rückblick auf Tag 1 sowie besondere Wünsche oder Bedenken 2. Fortsetzung analog Tag 1 (Wechselspiel aus Theorie und Praxis)
3 Tag:	
4 Tag:	
5 Tag:	