

## Kurs Nr.: 2020 184

29.10.2020-30.10.2020

Titel:	Motivieren und Mobilisieren (Psychologie des Überzeugens)
Inhalt:	Dieser 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 Feedback-Techniken erlernt, so dass Sie Einzelgespräche, Meetings, Präsentationen und Vorträge souverän meistern können.
Info:	Für alle Interessierten, die sich fragen, wie sie nicht nur sich selbst motivieren können, sondern auch ihre Chefs, Kollegen, Mitarbeiter, aber auch Kunden wirksam bewegen können.

1 Tag:	<p>1. Begrüßung, Einstimmung, Agenda, Vorstellung Trainer, Vorstellung TeilnehmerInnen (inkl. Erwartungen) und Formulierung individueller Seminarziele</p> <p>2. Praxis: Betrachten von Gesprächssituationen, in denen ein Gegenüber motiviert werden soll</p> <p>3. Reflexion des Praxisbeispiels: Was ist aufgefallen, was lief "schief", was kann ich verbessern?</p> <p>4. Theorie: passende Theorievermittlung (z. B. die Prinzipien Kontrast, Knappheit oder Sympathie) mittels lebendigen, interaktiven Kurzvorträgen (z.B. Powerpoint, kompakte Merkblätter), inkl. Lernkontrolle und "Testen" des bislang Erlebten (i.d.R. mit Arbeitsblättern)</p> <p>5. Transfer: Was ist neu und gut (für mich)? Was will ich ändern? Formulierung des nächsten ersten Schritts</p> <p>Wiederholung der Schritte 2-5 anhand von weiteren Motivations-Fallbeispielen (von Teilnehmern oder als Input vom Trainer)</p>
2 Tag:	<p>1. Rückblick auf Tag 1 sowie besondere Wünsche oder Bedenken</p> <p>2. Fortsetzung analog Tag 1 (siehe Schritte 2-5)</p>
3 Tag:	
4 Tag:	
5 Tag:	