

Die Psychologie des Überzeugens

In der Arbeitswelt ist es häufig erforderlich, Menschen von Ideen zu überzeugen – sei es bei der Einführung neuer Prozesse, der Umsetzung von Projekten oder der Kommunikation mit Bürgern. Doch wie gelingt es, Menschen wirklich zu erreichen und für eine Sache zu gewinnen? Dieses praxisorientierte Seminar widmet sich den sieben Prinzipien der Überzeugung, die von Robert Cialdini formuliert wurden. Sie lernen, wie Sie diese Prinzipien in Ihrem beruflichen Alltag einsetzen können, um sowohl Bürger als auch Kollegen, Vorgesetzte oder politische Entscheidungsträger zu überzeugen.

Themen

Die sieben Prinzipien der Überzeugung:

Wie Sie Prinzipien wie „Reziprozität“, „Soziale Bewährtheit“ und „Knappheit“ gezielt für Ihre Kommunikationsstrategien nutzen.

Praktische Anwendung im Verwaltungsalltag:

Von der Bürgerkommunikation über Arbeit in Gremien bis hin zur internen Zusammenarbeit – Sie erfahren, wie Sie Ihre Überzeugungskraft im beruflichen Kontext steigern.

Psychologische Techniken für effektive Kommunikation:

Wie Sie Vertrauen aufbauen, Widerstände überwinden und nachhaltige Kooperationen schaffen.

Teilnehmerstruktur

Alle, die mehr über psychologische Mechanismen der Überzeugung lernen und diese gezielt einsetzen möchten

Dozent

Benjamin Jauer

Seminardaten

Seminarnummer
100.358/25-01

Termin
18.08.2025

Anmeldeschluss
28.07.2025

Entgelt

Zweckverbandsmitglieder
197,00 €

Nichtmitglieder
207,00 €