

Tag 1 Gutes Argumentieren – rhetorische Bluffs erkennen		
09.00 – 09.30	Vorstellungsrunde und Einführung in das Thema: Möglichkeiten der Sprache, positiv wie negativ	Präsentation
09.30 – 10.30	Übung Nr. 1, „Scheinargumente“: Klingt wie ein gutes Argument, ist aber nicht logisch (Brunnenvergifter, Lawinenargument, Strohanntechnik, Impftechnik)	Lehrgespräch, zwei Gruppenübungen
10.30 – 10.45	Kaffeepause	Lehrgespräch
10.45 – 11.30	Übung Nr. 2: „Vertriebsrhetorik - Negativbeispiel“: Im Fünfsatz auf den Punkt sprechen, mit Nutzen des Gegenübers argumentieren, abgestimmt auf Bedürfnisse des Kunden (erste drei Phasen des „Verkaufen über Schmerzen“)	Gruppenübung
11.30 – 12.15	Übung Nr. 3: „Geistige Brandstiftung“: Phase vier schlechter Vertriebsrhetorik: mit Fragen wurde Punkte beim Kunden finden und so übertriebene Ängste wecken. Übung „Verkaufen über Schmerzen im Kaufhaus“	Gruppenübung
12.15 – 13.15	Mittagspause	
13.15 – 13.30	Energizer	
13.30 – 14.30	Übung Nr. 4: Abwehrstrategien: „Nein sagen“ nach der Sandwich-Methode in drei Runden; Ziel: Nein durchsetzen, freundlich bleiben, kein schlechtes Gewissen (Positivbeispiel für Abwehr von Manipulation)	Gruppenübung als Rollenspiel
14.30 – 14.45	Kaffeepause	
14.45 – 15.00	Übung Nr. 5: Schlagfertigkeitstechniken: „Welchen Teil von ‚nein‘ verstehst Du nicht?“: Methoden zur Abgrenzung gegen Übergriffe inkl. Schallplatte mit Sprung	Gruppenübung
15.00 – 15.45	Problemfall „Emotionale Erpressung“: Wenn Andere mit Gefühlen drohen. Beispiel Jim will mit Jane zusammenziehen: Wunsch, Druck, Erpressung – Muster gesetzt. Gegenmittel Vertrag mit sich selbst, Konfliktgespräch ohne Argumentation, Kraftsatz etc.	Lehrgespräch
15.45 – 16.30	Zusammenfassung des Tages, Transfergespräch, Feedback	Lehrgespräch

Tag 2 Konstruktive Gesprächsführung – faire vs. unfaire Strategien		
09.00 – 09.30	Modell guter Gesprächsführung: Argumentieren, Aktives Zuhören, Fragenstellen als drei Kompetenzen	Präsentation
09.30 – 10.00	Übung Nr. 1, „Kritikgespräch normal“: Fehler in der Email nach Modell „Fünf Phasen des Kritikgesprächs“	Rollenspiel in der Gruppe
10.00 – 10.20	Übung Nr. 2: „Kritikgespräch manipulativ“: Unpünktlichkeit des Mitarbeiters; Ablenkungsversuche	Rollenspiel in der Gruppe
10.20 – 10.30	Gesprächsförderer vs. Gesprächsstörer: Ablenken, Persönlicher Angriff, Aufbauschen, Herunterspielen...	Lehrgespräch
10.30 – 10.45	Kaffeepause	
10.45 – 11.30	Übung Nr. 3: Schlagfertigkeitstechnik „Eskalieren“: Wie man problematisches Verhalten im Gespräch auf der Meta-Ebene anspricht. Von Wunsch bis Ultimatum und Exit.	Übung in der Gruppe
11.30 – 12.15	Übung Nr. 4: Schlagfertigkeitstechnik „Brückensatz mit Rückfrage“: Paraphrasieren des Angriffs ohne den toxischen Anteil; vier Arten von Rückfrage, um Angreifer wieder in konstruktive Gesprächsführung zu lenken	Übung in der Gruppe
12.15 – 13.15	Mittagspause	
13.15 – 13.30	Energizer	
13.30 – 13.50	Übung Nr. 5: Schlagfertigkeitstechnik „Umdefinieren“: Persönliche Angriffe auf elegante Weise kontern.	Übung in der Gruppe
13.50 – 14.30	Übung Nr. 6: „Kritikgespräch manipulativ“: Gespräch mit Leiter/in der unordentlichen Werkstatt, der das Problem auf vier Stufen leugnet (Machtspiel „Vogel Strauß“)	Rollenspiel in der Gruppe
14.30 – 14.45	Kaffeepause	
14.45 – 15.00	Drei Kritikgespräche im Rückblick: Wie geht gute Personalführung? Aktuelle Modelle, Trend zu agiler Führung in modernen Unternehmen, Erfahrungsaustausch zu „gute Chefs, schlechte Chefs“	Lehrgespräch mit Gruppendiskussion
15.00 – 15.45	Übung Nr. 7: Mitarbeitendengespräch zwischen Chefin und Mitarbeiter: Gegen Reiserichtlinien verstoßen	Rollenspiel vor der Gruppe
15.45 – 16.30	Zusammenfassung des Tages und Transfer der Lerninhalte in die Praxis	Lehrgespräch

Tag 3 Machtspiele im Büro – wie man sie erkennt und vermeidet		
09.00 – 09.30	Vier Arten von Machtspielen (zwei Mal Boss, zwei Mal Mitarbeitende) und wie man sich dagegen wehren kann	Lehrgespräch
09.30 – 10.15	Übung Nr. 1, Paradoxe Übung „Mobbingprojekt“: zwölf Strategien, den „bösen Kollegen Otto“ zu mobben, wirksam kombiniert in einem Schlachtplan	Arbeitsgruppen mit Präsentation
10.15 – 10.30	Methoden gegen Mobbing – was lernen wir aus der Täterperspektive im „Mobbingprojekt“? (Übung 1)	Diskussion
10.30 – 10.45	Kaffeepause	
10.45 – 11.30	Übung Nr. 2, Teil 1: Moderationszyklus nach Josef W. Seifert zum Thema: „Wie werden unsere Sitzungen effizienter?“, Teil 1: Einleitung, Kartensammelabfrage, Clustern, Mehrpunktabfrage	Gruppenübung
11.30 – 12.00	Übung Nr. 2, Teil 2: Moderationszyklus nach Josef W. Seifert zum Thema Effektive Sitzungen, Teil 2: Arbeitsgruppen nach Kreativmethode „Kopfstand“: Lösungen für die bekannten Probleme erarbeiten. Visualisierung der Ergebnisse, Nächste Schritte.	Gruppenübung
12.00 – 13.00	Mittagspause	
13.00 – 14.30	GESELLSCHAFTLICH U. POLITISCH RELEVANTER TEIL Inhalte mit Materialien von Marion Knaths: Buch „Spiele mit der Macht“, Thema Männer und Frauen in Meetings und auf öffentlicher Bühne	Lehrgespräch und Gruppenarbeit
14.30 – 16.30	GESELLSCHAFTLICH U. POLITISCH RELEVANTER TEIL Inhalte mit Materialien von Peter Modler: Bücher „Das Arroganzprinzip für Frauen“; „Vorsicht vor der Manipulationsfalle“; „Feindliche Freundin“. Thema Geschlechterkonflikte privat, beruflich und im gesamtgesellschaftlichen Kontext	Lehrgespräch und Gruppenarbeit

Tag 4      Starke Persönlichkeit – finde und erzähle Deine Marke Ich		
09.00 – 09.45	Was Persönlichkeiten erfolgreich macht: z.B. „7 Wege zur Effektivität“ von Stephen Covey. Was Charisma ausmacht: z.B. Olivia Fox Cabane, „Der Charisma-Mythos“; Idee einer „Marke Ich“ vorstellen, die weiß, wofür sie steht, und dies mit Geschichten erzählen kann: „Signature Story“ (Bsp. Sabine Asgodom und ihr grünes Kleid).	Präsentation
09.45 – 10.30	Übung Nr. 1, Heldenreise: Erzähle von einem besonderen Ereignis in Deinem Leben in der Form einer Heldenreise, Motto „So bin ich der geworden, der ich heute bin“.	Gruppenübung
10.30 – 10.45	Kaffeepause	
10.45 – 11.30	Übung Nr. 2: Storytelling der Marke Ich: „Für welchen Wert stehe ich und wann habe ich mal dafür gekämpft?“ oder „Meet the Guru“-Geschichte.	Gruppenübung
11.30 – 12.15	Wie erkennt man Bluffer und Blender? Tipps für ein effektives Warnradar für Lügner, Narzissten und andere Psychopathen. Tipps für positives und natürliches Auftreten in Bewerbungsgesprächen.	Lehrgespräch
12.15 – 13.15	Mittagspause	
13.15 – 13.45	Übung Nr. 3: Verhörtechniken des CIA: Köderfragen und andere sanfte Techniken einsetzen, um Lügner zu entlarven, am Beispiel eines Bewerbungsgesprächs mit einem allzu schönen Lebenslauf (Fälschung aufdecken)	Gruppenübung als Rollenspiel
13.45 – 14.15	Übung Nr. 4: Manipulative Gesprächsführung (nicht nur) in Vertrieb und Personalführung: Fragetechniken manipulativ inkl. SPIN-Technik; wie man Manipulation erkennt und abwehrt und wie man es in der Praxis besser macht	Gruppenübung
14.15 – 14.30	Kaffeepause	
14.30 – 16.30	GESELLSCHAFTLICH U. POLITISCH RELEVANTER TEIL Inhalte mit Materialien von Jack Nasher: „Deal“, „Entlarvt“, „Die überzeugende Persönlichkeit“: Welche Wahrnehmungsfehler und psychologische Verzerrungen im beruflichen, privaten und öffentlichen Umgang miteinander beachtet werden müssen	Lehrgespräch und Gruppenarbeit

Tag 5 Konfliktmanagement – konstruktiv Lösungen finden		
09.00 – 09.20	Das Harvard-Verhandlungsprinzip von „Hart in der Sache, weich zu den Menschen“ und andere Techniken, Konflikte im Alltag gut zu lösen	Präsentation
09.20 – 09.45	Übung Nr. 1, „Einbauküche“ nach Salamataktik verhandelt: Finde als Vor- und Nachmieter den fairen Preis für die Einbauküche (Abstandszahlung)	Rollenspiel in der Gruppe
09.45 – 10.30	Übung Nr. 2, „Oldtimer“ im Modus der Basarverhandlung verkauft: Finde den gerechten Preis für einen Bentley	Rollenspiel in der Gruppe
10.30 – 10.45	Kaffeepause	
10.45 – 11.00	Was lernen wir aus Übung 1 und 2 für erfolgreiche Strategien in Gehaltsverhandlungen im Speziellen und für Konfliktlösung im Allgemeinen?	Lehrgespräch
11.00 – 12.15	Übung Nr. 3: „Ein Geschenk für König Gogo“: Teamübung, in dem kurz- und langfristige Verhandlungsstrategien erfahren werden	Teamübung
12.15 – 13.15	Mittagspause	
13.15 – 14.00	Übung Nr. 4: Harvard-Verhandlung „Südfrüchte“, Konstruktive Verhandlungsführung bringt das beste Ergebnis in einer scheinbar aussichtslosen Situation	Gruppenübung als Rollenspiel
14.00 – 14.30	Transforgespräch: Argumentieren, Gesprächsführung, Problemlösung in der Gruppe, Schlagfertigkeit, Persönlichkeitsentwicklung und Konfliktmanagement: was können die Teilnehmenden des Kurses in den Alltag übertragen? 72 Stunden-Regel der Umsetzung beachten, SMARTe Ziele definieren	Lehrgespräch
14.30 – 16.30	GESELLSCHAFTLICH U. POLITISCH RELEVANTER TEIL Simulation einer Konfliktlösung aus dem politischen Bereich unter Vermeidung aller Machtspiele und sonstigen Manipulationen, die in dem Kurs vorkommen, und bei möglichst konstruktiver Anwendung aller positiven Methoden wie Harvard-Verhandlung, Storytelling etc.	Gruppenarbeit