

Argumentieren in Stress-Situationen

Erfolgreich argumentieren - schlagfertig kontern - unfaire Angriffe abwehren



Termin

Mi. 18.02.2026, 09:00 Uhr –
Do. 19.02.2026, 17:00 Uhr

Teilnahmegebühren

Präsenz-Teilnahme
Für HDT-Mitglieder 1.690,00 €*

1.790,00 €*

Veranstaltungsort

Haus der Technik e.V.
Hollestr. 1
45127 Essen



Weitere Informationen und die
Möglichkeit zur Online-Buchung
Ihrer Teilnahme finden Sie auf der
[Veranstaltungs-Webseite](#).

Stand: 03.08.2026, 14:50 Uhr

Argumentieren in Stress-Situationen

Dieses 2-tägige Präsenzseminar vermittelt Ihnen folgende Inhalte:

Künftig gehen Sie mit einem besseren Gefühl in den verbalen Schlagabtausch, weil Sie Argumentationstechniken und -strategien für schwierige Situationen verfügbar haben.

Sie wissen, wie Sie Ihre Argumentation professionell vorbereiten und wie Sie mit Stress-Situationen gekonnt umgehen.

Sie sind in der Lage, Statements auf den Punkt zu bringen und Fünfsätze situationsgerecht anzuwenden.

Sie erfahren, wie Sie kurze Argumentations-Module zu den Schlüsselthemen Ihres Ressorts vorbereiten und in Diskussionen und Verhandlungen einbringen.

Sie kennen [Techniken, um komplexe Inhalte verständlich und kurz darzustellen](#).

Ihre Außenwirkung können Sie besser einschätzen und wissen, wie Sie bei Ihren Präsentationen und Auftritten einen überzeugenden Eindruck hinterlassen.

Mit überraschenden Fragen lernen Sie gekonnt umzugehen und unfaire Angriffe auf Distanz zu halten.

Die wichtigsten Brückensätze, Schlagfertigkeit- und Fragetechniken lernen Sie kennen und trainieren ihre Anwendung.

Durch erfolgreiche Gesprächsführung lernen Sie, Schwachstellen in der Argumentation Ihres Gesprächspartners zu erkennen und gekonnt zu intervenieren.

Bei den Lernmethoden stehen Praxissimulationen und Argumentationstraining mit videogestütztem Feedback im Mittelpunkt. Dadurch können Sie Ihre Außenwirkung mit Ihren Stärken und Verbesserungspotenzialen besser einschätzen lernen und dann gezielt Fortschritte machen. Die begrenzte Teilnehmerzahl begünstigt den Erfahrungsaustausch, die Übungsintensität und die Individualisierung des Coachings.

Zum Thema

Dieses 2-tägige Präsenzseminar (Praxistraining) verbessert Ihre Kompetenzen, wie das Argumentationsgeschick und Konfliktmanagement. Dieses Argumentationstraining befähigt Sie, Ihre Kernbotschaften auf den Punkt zu bringen und mit schwierigen Partnern und unsachlicher Dialektik gekonnt umzugehen. Sie profitieren insbesondere, wenn es um brisante und emotional aufgeladene Themen geht, die häufig Streitgespräche, Konflikte und zeitraubende Auseinandersetzungen mit sich bringen.

Zielsetzung

Mit dem in diesem Seminar vermittelten Rüstzeug fällt es Ihnen leichter, auch unerwartete emotionale Herausforderungen gelassen zu bewältigen. Zum Beispiel verbale Angriffe, Fangfragen oder Schuldzuweisungen erfolgreich abzuwehren, und wenn es die Situation erlaubt mit Schlagfertigkeit zu reagieren. Wer die dialektischen Tools nicht kennt, läuft Gefahr, unter Druck zu geraten, die Kontrolle zu verlieren und seine Ziele zu verfehlen.

Dieses Argumentationstraining und Coaching lässt sich sowohl privat als auch beruflich anwenden. Sie werden die positiven Effekte des Kurses in Mitarbeitergesprächen und in der Kommunikation mit Kolleg/innen und Kund/innen feststellen.

Programm

18.02.2026

09:00–17:00

Stressargumentation I

Dr. rer. pol. Albert Thiele

Dr. Albert Thiele Advanced Training

Hinweis: Die Inhalte sind Angebote, die auf der Grundlage der Erwartungsanalyse zu gewichten und zu präzisieren sind.

Einführung

(Faire und unfaire Taktiken im Überblick - Schwierige Situationen, in denen Ihr Argumentationsgeschick gefordert ist - Analyse persönlicher Stärken und Verbesserungspotenziale)

Die eigenen Botschaften auf den Punkt bringen

(zielwirksam argumentieren in fünf Schritten (Fünfsatztechnik) - Überzeugen durch Nutzenargumente, Zahlen, Daten, Fakten, Autoritäten - Wie Sie Argumente durch Beispiele, Stories und Analogien verankern - Baupläne für wirkungsvolle Redebeiträge: Standpunktformel und Pro-Contra-Schema - Ideen, Produkte und Neuerungen mit der Überzeugungsformel ‚verkaufen‘)

Argumentieren mit und ohne Vorbereitung

(Merkpunkte zur zielgerichteten Vorbereitung - Argumente finden mit dem ETHOS-Schema - Argumente zuhörerorientiert gewichten - Präparierte Argumentationsmodule – Ihr Plus in Rede und Gegenrede - Aus dem Stegreif argumentieren – wie geht das?)

Souverän auftreten: Körpersprache – Stimme – Einstellung

(Persönliche Autorität und Sicherheit ausstrahlen - Wie Sie durch Gestik, Mimik und Stimme Präsenz und Wirkung verstärken - Selbstbewusstsein aufbauen durch die richtige Einstellung - Die Marke Ich – Wie Sie Ihren persönlichen Redestil weiterentwickeln)

19.02.2026

09:00–17:00

Stressargumentation II

Dr. rer. pol. Albert Thiele

Dr. Albert Thiele Advanced Training

Schwierige Situationen in Rede und Gegenrede meistern

(Wie Sie festgefahrene Verhandlungen und Gespräche wieder in Gang bringen - Wie Sie beim Argumentieren unter Druck gelassen bleiben - Die eigenen Schwächeknöpfe und Reizthemen erkennen und blinde Reiz-Reaktionen vermeiden - Was tun, wenn der Gesprächspartner „blockiert“? - Die besten Tools, um aus dem Stegreif zu argumentieren)

Umgang mit Gegenargumenten und Einwänden

(Kontern mit Durchsetzungsfähigkeit und Empathie - Wie Sie eine Diskussion mit Fragen und Brückensätzen lenken - Tricks und Kniffe zum Umgang mit überraschenden Einwänden und Fangfragen - Sensibilisierung für persönliche Reizthemen und Achillesfersen - Wie Politikprofis vor einem Wortbeitrag Zeit gewinnen)

Unsachliche Angriffe abwehren

(die besten Konterstrategien bei persönlichen Angriffen, Killerphrasen, emotionaler Polemik, Unterbrechungen, Drohungen, Machtspielen - Reframing: Wie Sie emotionale Distanz zum Angreifer aufbauen - Argumentations-Aikido: Unfaire Angriffe stoppen und auf die Sache lenken - Spezielle Tipps für den Umgang mit statushöheren Führungskräften und Key Accounts - Wie Sie sich gegen Bluffen und Blenden schützen)

Transferhilfen – Das Erlernte im Alltag umsetzen

(Zusammenfassung der wichtigsten Tools - Fertigstellen des individuellen Anwendungsplans - selbstgesteuerte Übungen im Alltag - optional: Transfercoaching via Telefon oder Skype)

Referenten

DT

Dr. rer. pol. Albert Thiele

Dr. Albert Thiele Advanced Training

Dr. Albert Thiele Advanced Training, Düsseldorf

Dr. Albert Thiele ist Experte für Stress-Rhetorik, Argumentation, Medientraining und Präsentationstechnik. Die Weiterbildungsmaßnahmen werden als Online-Seminare, als Online-Coachings und als Präsenzveranstaltungen durchgeführt. Sein Bestseller "Argumentieren unter Stress" wurde über 130.000 Mal verkauft; das gleichnamige Hörbuch und das videogestützte eLearning werden begleitend zum Online-Seminar eingesetzt.

Dr. Thiele ist seit über 30 Jahren Management-Trainer, Coach und Fachbuchautor. Er ist Gründer und Geschäftsführer der Unternehmensberatung Advanced Training.

Hinweise

Methode

Simulation praxisnaher Situationen; videogestütztes Training mit Feedback; Kurzpräsentationen und Erfahrungsaustausch; Video-Einschübe; Selbstlernphasen und Lernpartnerschaft.

Transferhilfen nach dem Seminar

Damit Sie die besten Voraussetzungen bei der Anwendung des Erlernten haben, stehen diese Transferhilfen zur Verfügung:

- Transferbrief sowie optional: Video-Mitschnitte der Seminarübungen
- Fachbuch Trainers: Thiele, A.: Argumentieren unter Stress. 14. Auflage 2016.
- Optional: Thiele, A.: Hörbuch „Argumentieren unter Stress“ 2012
- Optional: Thiele, A.: Argumentieren und Überzeugen, Videotraining (Pink University) 2015
- Optional: Transfercoaching