

# Die Joker der Kommunikation: die Macht der Appelle

Kommunikation, die zündet! In Gesprächen, Verhandlungen, schwierigen Situationen. Lerne vom „Rhetorik-Therapeuten Deutschlands“

Fragen sind wichtig. Sie helfen, Informationen zu sammeln. Aber Entscheidungen überlässt du dabei deinem Gegenüber. Appelle hingegen lenken Gespräche und Entscheidungen. Sie geben die Richtung vor. Je nach Situation können Appelle warmherzige Empfehlungen, klare Erwartungen oder höfliche Anweisungen sein. Sie beziehen sich immer direkt auf ein Handlungs- oder Gesprächsfeld und haben einen klaren, auffordernden Charakter. Das Problem: Fragen lernst du intuitiv und trainierst sie früh. Appelle dagegen beherrschen die meisten nur oberflächlich und ohne Reflexion. Ändere das und verbessere deine Fähigkeit, Appelle gezielt und professionell einzusetzen! Trainiere live mit „Prof. Dialektik“.

## Inhalte

### Zielgerichteten Appelle und ihre Funktionen

- Informations- und Gesprächsführungsebene steuern.
- Dialektische Gesprächsmuster aufsetzen.
- Manipulative Instrumente außer Kraft setzen.
- Verbale Inkompetenz und geistige Bankrotterklärungen Anderer aufdecken.
- Fragen im Kontext der Argumentation verpuffen lassen.
- Orientierung geben für deine Verhandlungs-, Führungs- und Gesprächsabläufe.
- Negative Denk- und Verhaltensmuster in konsensfokussierte Begeisterung umwandeln.
- Souveränität und sprachliche Eloquenz in deinen Gesprächen verschaffen.
- Wunderwaffen in der Verhandlungskunst oder wortgewandte „Friedenstauben“?
- Bleibender Höflichkeit verpflichtet und der Konsequenz geschuldet.
- Rechtfertigungsmuster und optimale Verhandlungsergebnisse auf Wunsch schaffen.
- Absolute Verbindlichkeit schaffen und soziopsychologisch absolut überzeugend wirken.

Masterclass mit dem Rhetorik-Spezialisten!

### Trainiere im direkten Gegensatz zu deinen „gewohnten“ Fragen überzeugende Appelle im Kaleidoskop von:

- Interpersoneller Kommunikation (z.B. Feedback, Kritikgespräche, Schlagfertigkeit...)
- Vertiefender Informationsgewinnung und „Herauskitzeln von persönlichen Befindlichkeiten“
- Überzeugender Rhetorik und soziopsychologischer Dialektik in der Ansprache von Publikum

## Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

## Dein Nutzen

- Du erlernst die Techniken, Instrumente und Wirkungsweisen und kennst die Grenzen.
- Du kannst mögliche Grenzverletzungen vermeiden.
- Du reflektierst die Irrwege deiner Fragetechnik und ihre Grenzen, die überzeugenden und ungeahnten Möglichkeiten deiner Appelle.
- Du übst spielerisch an Praxisbeispielen aus deinem Geschäftsumfeld im Abgleich mit deinen Gesprächspartnern.
- Du kannst die gewollten Reaktionsmuster bei deinem Gegenüber auslösen und die ausgelösten Aktionsmuster reflektieren.
- Du profitierst von deinen persönlichen Challenges, einem wegweisenden und dezidiertem Trainerfeedback und den wertschätzenden Rückmeldungen deiner Kursteilnehmenden.
- Du kannst deine Erfahrungen und Beispiele für gelungene oder missratene Konversationen einbringen.

## Methoden

Theorie-Praxis-Input, reflektiertes Teilnehmer:innen- und dezidiertes Trainer-Feedback, spezielle Coaching-Sequenzen, praxisgerechte Fokussierung besonderer Rahmenbedingungen und schwieriger Situationen, hohe Interaktivität, wissenschaftliche Unterlegungen aus diversen Forschungsrichtungen.

## Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aller Ebenen und Bereiche, Mitarbeitende im Vertrieb und Persönlichkeiten, die ihre Verbalkompetenz gezielt ausbauen oder sprachliche Brillanz erwerben möchten, häufiger Konflikten oder stressigen Situationen ausgesetzt sind oder konsequent ihren Karriereweg ebnen oder ausbauen.

## Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



## Referent:in



### **Prof. Dr. Karsten Bredemeier**

Prof. Dr. theol. Karsten Bredemeier  
„Profis arbeiten mit Profis!“. Einer der  
gefragtesten Kommunikations-  
/Medien- und Verhandlungstrainer im  
deutschsprachigen Europa.  
Seit mehr als 30 Jahren im Top  
Executive Management - sowohl bei  
DAX-Unternehmen, KMUs, ... usw.,  
auch als Berater auf C-Level.

Vielfacher Gründer.

Honorary professor at a university  
for Ethics, Communication, Innovation  
and Strategy.

17 Bücher/ 180 Auflagen in 20  
Sprachen > 1.600 Artikel

## Details zur Weiterbildung

## Seminar | Präsenz

2 Tage  
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

## Termine & Orte

### 14.-15.07.2026

Köln

#### Veranstaltungsort

Mercure Hotel Köln West

#### Tage & Uhrzeit

Dienstag, 14.07.2026

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Mittwoch, 15.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

### 14.-15.10.2026

Berlin

#### Veranstaltungsort

centrovital Hotel

#### Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 14.10.2026

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Donnerstag, 15.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

### 18.-19.02.2027

München

#### Veranstaltungsort

Hotel Excelsior by Geisel

#### Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 18.02.2027

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Freitag, 19.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/42547](http://www.haufe-akademie.de/42547)

## Teilnahmegebühr

€ 2.190,- zzgl. MwSt.

€ 2.606,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/42547](http://www.haufe-akademie.de/42547)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto:anmelden@haufe-akademie.de)

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter [www.haufe-akademie.de/agb](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).