

Seminar

# Schlagfertigkeit und Durchsetzungsstrategien für Ingenieure



## Die Top-Themen:

- **Wie Sie sich gezielt gegenüber verschiedenen Persönlichkeitsstrukturen und schwierigen Charakteren positionieren**
- **Kritische Gespräche durch deeskalierende Fragetechniken authentisch und zielorientiert steuern**
- **Körpersprachliche Signale richtig deuten**
- **Emotionale Gesprächspartner auf die Sachebene zurückholen**
- **Durch Humor und weitere Techniken verbale Angreifer schlagfertig entwaffnen**

## Termine und Orte

- 07. und 08. April 2025  
Wien
- 12. und 13. Juni 2025  
Online
- 20. und 21. Oktober 2025  
Düsseldorf

Ihr Praxistraining für den optimalen Lernerfolg

VDI Wissensforum ist Ihr Partner für die Ingenieurweiterbildung in Führungs- und Managementthemen.

## Ihre Seminarleitung

Benedikt Elles, Die Verhandlungstechniker, Hilden

## Allgemeine Informationen

### Zielsetzung

**Als technische Fach- oder Führungskraft werden Sie im Arbeitsalltag mit Situationen konfrontiert, die neben Ihrem technischen Know-how, Ihre kommunikativen Kompetenzen herausfordern, wie z. B. unvorhergesehene Diskussionen, Auseinandersetzungen oder Gespräche, in denen Sie verbal angegriffen werden oder Ihre Durchsetzungskraft gefragt ist. In diesen kritischen Situationen liegt es in Ihrer Kompetenz sich nicht aus der Ruhe bringen zu lassen.**

Lernen Sie, wie Sie zügig den passenden Gesprächseinstieg finden, einen positiven Eindruck hinterlassen und somit Angriffsflächen vermeiden. Erfahren Sie, welche Wirkung Sie auf Ihr Gegenüber haben und lernen Sie, wie Sie mit emotionalen Gesprächspartnern richtig umgehen und diese auf die Sachebene zurückholen. Lernen Sie außergewöhnliche Methoden der Sprachgewandtheit kennen und wenden Sie diese situativ in praktischen Beispielen aus dem technischen Umfeld an.

Nie wieder sprachlos! Befreien Sie sich von Rechtfertigungen und wechseln Sie in die aktive Position, um unangenehme Gespräche durchgehend kontrollieren zu können. Begegnen Sie Angreifern gelassen und übernehmen Sie das Ruder!

Dieses Seminar erweitert Ihre Handlungsoptionen um Gespräche zielorientiert zu führen und Ihre gesetzten Ziele strategisch zu verfolgen.




### Zielgruppe

- Technische Fach- und Führungskräfte aller industriellen Branchen
- Gruppen-, Projekt- und Abteilungsleiter

### Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

 **Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk**  
Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: inhouse@vdi.de  
**Herr Heinz Küsters**    
Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: kuesters@vdi.de

### Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



### Seminarleitung

**Benedikt Elles**, Die Verhandlungstechniker, Hilden



Benedikt Elles ist Inhaber des Unternehmens „Die Verhandlungstechniker®“. Zuvor arbeitete er lange Jahre in Führungspositionen im In- und Ausland. Als Führungsnachwuchs im Lufthansa-Konzern war er u. a. Mitgestalter eines einjährigen Restrukturierungsprozesses. Sein Schwerpunkt liegt auf methodischen Verhandlungstechniken. Benedikt Elles begleitet seit 1999 Fach- und Führungskräfte aller Ebenen in Verhandlungsfragen. Projektverhandlungen gewinnen hier zunehmend an Bedeutung. International tätige Unternehmen mit erklärungsbedürftigen technischen Produkten sind seine Auftraggeber.

### Seminarmethoden

In diesem Seminar erhalten Sie theoretischen Input und wenden diesen direkt im Rahmen von konkreten Übungen und Praxisbeispielen an. Es werden Simulationen mit Hilfe von Videoaufzeichnungen durchgeführt mit anschließendem Feedback zur Selbstreflexion. Darüber hinaus arbeiten Sie in Einzel- und Gruppenübungen und profitieren von dem Erfahrungsaustausch und lebhaften Diskussionen.



### Weitere interessante Veranstaltungen

#### Verhandlungstechniken für Projektleiter

27. und 28. Mai 2025, Online-Seminar  
23. und 24. September 2025, Nürtingen  
17. und 18. Dezember 2025, Online-Seminar

#### Verhandlungstraining für Ingenieure

16. und 17. Juni 2025, Online-Seminar

## Seminarinhalte

**1. Tag** 09:00 bis 17:00 Uhr

**2. Tag** 08:30 bis 16:30 Uhr

### Souveränität als Grundlage von Schlagfertigkeit und Durchsetzung: Die richtige Vorbereitung!

#### Sympathieaufbau und der positive (erste) Eindruck

- Sach- und Beziehungsebene der Kommunikation
- Körpersprachliche Signale (er)kennen und deuten
- Wie hinterlasse ich einen positiven (ersten) Eindruck
- Schwierige Situationen/Konflikte frühzeitig erkennen

#### **++ Übung: Das eigene Urteilsvermögen bei bislang noch unbekanntem Gesprächspartnern trainieren (Erarbeiten der verschiedenen Persönlichkeitsstrukturen)**

#### Sich selbst und andere richtig einschätzen und verstehen

- Reflektion der eigenen Persönlichkeit und des Selbstbewusstseins
- Wonach beurteilen wir?
- Wonach werden wir beurteilt?
- Die eigenen Reaktionsmuster in Stresssituationen erkennen und verbessern

#### **++ Übung mit Videoanalyse: Wie wirke ich auf mein Gegenüber? Der persönliche Eindruck in schwierigen Situationen**

#### Die authentische Kommunikation

- Überzeugen durch Persönlichkeit
- Die wichtigsten deeskalierenden Fragetechniken, um das Gespräch in die richtige (positive) Richtung zu steuern
- Methoden der Redegewandtheit: starke Rhetorik
- Emotionale Gesprächspartner auf die Sachebene zurückholen

#### **++ Übung: Erleben Sie hautnah an praktischen Beispielen, wie Sie durch deeskalierende Fragetechniken herausfordernde Gespräche steuern und Sachlichkeit bewahren**

Entwickeln Sie Ihre individuelle Schlagfertigkeit und Durchsetzungsstrategie!

### Raus aus der Sprachlosigkeit!

#### Die situative Schlagfertigkeit

- Die Instrumente der situativen Schlagfertigkeit
- Reaktionsgeschwindigkeit erhöhen
- Souveräner Umgang mit Verbalattacken
- Destruktive Kommunikation ins Positive drehen
- Die treffsichere Reaktion auf verbale Attacken
- Übernehmen Sie das Ruder durch souveränes Kontern
- Mit Gelassenheit und Humor reagieren
- Raus aus der Reaktion hinein in die Aktion: Inhaltslose Attacken mit Sachinhalt füllen
- Die verschiedenen Techniken situations- und personenbezogen anwenden

#### **++ Vernetzte Praxisübung: Reaktionsszenario auf Provokationen und Angriffe auf emotionaler Ebene**

#### Schwierige Situationen überzeugend und schlagfertig meistern

- Gelassenheit bei Diskussionen, Kritik und Vorwürfen signalisieren
- Konfliktgespräche im Ursprung erkennen und zielorientiert führen
- Rechtfertigungen vermeiden und überzeugend argumentieren

#### **++ Reflexion des eigenen Reaktionsverhaltens in schwierigen Situationen**

#### Realisieren Sie Ihre Ziele und Interessen!

#### Überzeugen mit Durchsetzungsstärke

- In herausfordernden Situationen überzeugen
- Argumentationen, abgestimmt auf die Motive des Gegenübers, einsetzen
- Sich bei schwierigen Charakteren durchsetzen
- Durchgehende Kontrolle auch in schwierigen Gesprächen bewahren

## Seminar: Schlagfertigkeit und Durchsetzungsstrategien für Ingenieure

Jetzt online anmelden

[www.vdi-wissensforum.de/  
09SE015](http://www.vdi-wissensforum.de/09SE015)



VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?  
Kontaktieren Sie uns einfach!

### VDI Wissensforum GmbH

Kundenzentrum  
Postfach 10 11 39  
40002 Düsseldorf  
Telefon: +49 211 6214-201  
Telefax: +49 211 6214-154  
E-Mail: [wissensforum@vdi.de](mailto:wissensforum@vdi.de)

[www.vdi-wissensforum.de](http://www.vdi-wissensforum.de)

Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

| Seminar   |  |   |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> <b>07. und 08. April 2025</b><br><b>Wien</b><br>(09SE015044) | <input type="checkbox"/> <b>12. und 13. Juni 2025</b><br><b>Online</b><br>(09SE015045) | <input type="checkbox"/> <b>20. und 21. Oktober 2025</b><br><b>Düsseldorf</b><br>(09SE015046) |
| EUR 1.990,-   | EUR 1.990,-  | EUR 1.990,-   |

www

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer\* \_\_\_\_\_

\*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

|   |                    |
|---|--------------------|
| <b>Meine Kontaktdaten:</b>  |                    |
| Nachname _____  | Vorname _____      |
| Titel _____ Funktion/Jobtitel _____ Abteilung/Tätigkeitsbereich _____ |                    |
| Firma/Institut _____  |                    |
| Straße/Postfach _____   |                    |
| PLZ, Ort, Land _____  |                    |
| Telefon _____ Mobil _____ E-Mail _____ Fax _____                      |                    |
| Abweichende Rechnungsanschrift _____                                  |                    |
| Datum _____   | Unterschrift _____ |

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über [www.vdi-wissensforum.de](http://www.vdi-wissensforum.de) an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet: [www.vdi-wissensforum.de/de/agb/](http://www.vdi-wissensforum.de/de/agb/)

#### Veranstaltungsort(e)

**Wien:** Hotel wird noch bekannt gegeben  
**Düsseldorf:** NH Düsseldorf City Nord, Münsterstr. 232-238, 40470 Düsseldorf, Tel. +49 211/239486-0,  
E-Mail: [nhduesseldorfcitynord@nh-hotels.com](mailto:nhduesseldorfcitynord@nh-hotels.com)

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, [www.vdi-wissensforum.de/hrs](http://www.vdi-wissensforum.de/hrs)

**Leistungen:** Im Leistungsumfang ist die Bereitstellung der Veranstaltungsunterlagen enthalten. Bei Präsenzveranstaltungen werden die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen gestellt.

**Exklusiv-Angebot:** Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probemitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

**Datenschutz:** Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail-Adresse [wissensforum@vdi.de](mailto:wissensforum@vdi.de) oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datenschutz-print> weisen wir hin. Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: [www.wissensforum.de/adressquelle](http://www.wissensforum.de/adressquelle)

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

