

Prof. Dr. Werner Correll gilt als einer der besten Psychologen der westlichen Welt und hat mehr als 35 Bücher verfasst.

Psychologie und Technik der Führung und Überzeugung

Aus dem Programm

- * **Motivation**
 - Motivation und Persönlichkeit
 - Motivationspsychologische Grundlagen der Führung und Überzeugung
 - Grundmotive des Menschen
 - Motivationstypen und ihre zahlenmäßige Verteilung in verschiedenen Ländern
- * **Führungs- und Überzeugungsstrategien**
 - Die fünf Führungsstrategien, die sich aus der Grundmotivation des Menschen ergeben und funktional mit den Motivationstypen verbunden sind
- * **Konflikte**
 - Konflikte und Formen ihrer Entstehung
 - Drei Stadien der Konfliktwirkung
 - Probleme der Neurotisierung und des Leistungsabfalls
 - Überwindung dieser Störungen durch Identifikationstechniken
- * **Überzeugung und kommunizieren**
 - Grundlagen und Techniken der Überzeugung
 - Die drei typischen Einstellungsformen der Führungskraft im Überzeugungsprozess
 - Möglichkeiten der Optimierung
 - Führung und Verkaufen als Überzeugungstransferphänomene
- * **Die IDQ-Technik**
 - Der IDQ und seine Abhängigkeiten
 - Techniken der Überzeugung
 - Die fünf Stufen der optimalen Argumentation

Das Buch „Motivation und Überzeugung in Führung und Verkauf“ von Prof. Dr. Correll wird mit den Seminarunterlagen überreicht.

Seminarziel

Ist es, einen Überblick über die wichtigsten Erkenntnisse im Bereich der Führungs- und Überzeugungspsychologie zu geben. Die betriebliche Handhabung wird durch praxisnahe Übungen vermittelt.

Teilnehmer

Unternehmensführung und gehobenes Management: Für Führungskräfte aller Bereiche, die einen grundlegenden und praxisbezogenen Einblick in die Psychologie erhalten wollen.

Seminarort/-termin

26.11.-27.11.2010 Frankfurt

MARITIM Hotel Frankfurt
Theodor-Heuss-Allee 3
60486 Frankfurt/Main

Seminarzeiten

Beginn: 1. Tag 9⁰⁰ Uhr
Ende: 2. Tag 16⁰⁰ Uhr

Seminargebühr

€ 1.990,00 zzgl. MwSt.

Seminarleiter

Prof. Dr. Werner Correll
Justus-Liebig-Universität Gießen