

Heben Sie Ihre Kommunikation
auf ein höheres Level!

Seminar

Überzeugen mit psychologischer Rhetorik

Wirkungsvoller kommunizieren – sicher verhandeln



Die Top-Themen:

- **Die sechs Waffen der psychologischen Überzeugung**
- **Mitarbeiter und Kunden treffsicher einschätzen und deren Körpersprache entschlüsseln**
- **Steigerung des Verhandlungsgeschicks bei Besprechungen, Mitarbeitergesprächen und im Verkauf**
- **Durch psychologische Kenntnisse Teams effektiver aufstellen und den Erfolg spürbar steigern**
- **Konflikte minimieren und den eigenen Stresspegel senken**
- **Das geheime Wissen der Lügnererkennung**

Termine und Orte

07. und 08. Mai 2026
Wien

11. und 12. August 2026
Filderstadt

29. und 30. Oktober 2026
Hannover

Mit psychologischen Tricks zu mehr Erfolg für technische Führungskräfte von heute!

Neurokommunikation: Die neue Form der Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg, sei es in Verhandlungen, Mitarbeiterführung oder im Konfliktmanagement

Ihre Seminarleitung

Muhamet Vural,
Geschäftsführer, Engineer
Coaching Company, Aachen

Allgemeine Informationen

Zielsetzung

„Selbst in technischen Berufen, wie dem des Ingenieurs, gehen 15 % des finanziellen Erfolgs auf das Konto des technischen Könnens und 85 % auf das Geschick im Umgang mit Menschen“ (Forschungsergebnis: Carnegie Institute of Technology New York). Diese 85% sind die Inhalte dieses Seminars.

Nach dem Seminar bist du in der Lage, Menschen anhand ihrer Körpersprache und Verhaltenspsychologie zu dekodieren. Verstehe deine Mitmenschen und nutze dieses Wissen, um Vorgesetzte, Mitarbeitende und Kund*innen für dich zu gewinnen und Konflikte zu vermeiden. Erfahre, wie das Unterbewusstsein funktioniert und wie Entscheidungen psychologisch zustande kommen. Nutze dieses Wissen als Schlüssel für erfolgreiche Verhandlungen. Steigere deine Überzeugungsfähigkeit indem du deine Argumentationstechniken geschickt den unterschiedlichen Menschentypen anpasst. Lerne wertvolle Tricks kennen, um die Emotionen anderer zu erkennen und konstruktiv zu reagieren. Dies wird dabei helfen, Teams effektiver aufzustellen und den Erfolg spürbar zu steigern.

Reduziere Stress- und Konfliktsituationen indem du neue kommunikative Techniken nutzt, sei es intern im Unternehmen oder extern beim Kunden. Experte und Psychologe Muhamet Vural offenbart das Geheimwissen der Lügnererkennung und wie man sie anhand der Körpersprache entlarven kann. Durchschaue deine Geschäftspartner und lasse dich nicht täuschen!




Zielgruppe

- Führungskräfte und Teamleitungen
- Projekt- und Abteilungsleitungen
- Geschäftsleitungen
- Vertrieb

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

Muhamet Vural, Geschäftsführer, Engineer Coaching Company, Aachen



Muhamet Vural ist Gründer und Geschäftsführer von Engineer Coaching. Ein Unternehmen, das sich auf Kommunikations- und Strategie-Coachings für Ingenieure spezialisiert hat. Er hat u.a. von Prof. Paul Ekman aus San Francisco gelernt, dessen Methoden in der Praxis so erfolgreich sind, dass Prof. Ekman vom TIME Magazine zu einem der 100 bedeutendsten Menschen der Welt gewählt wurde. Dieses Wissen bietet Muhamet Vural nun Ingenieurs-Unternehmen an. Seien Sie einer der ersten Ihrer Branche, die dieses Know-how nutzt.

Seminarmethoden

In diesem Seminar erhältst du theoretischen Input des Trainers und wendest diesen im Rahmen von konkreten Übungen und Praxisbeispielen an. Es werden Simulationen durchgeführt, mit einem anschließenden Feedback zur Selbstreflexion. Darüber hinaus arbeitest du in Einzel- und Gruppenarbeiten und profitierst vom Erfahrungsaustausch und den lebhaften Diskussionen. Du hast die Möglichkeit dein Stresslevel mithilfe eines Hirnscanners messen zu lassen, um darauf aufbauend individuelle Tipps vom Trainer zu erhalten.



Weitere interessante Veranstaltungen

Führen mit emotionaler Intelligenz

27. und 28. Mai 2026, Freising

15. und 16. September 2026, Wien

12. und 13. November 2026, Düsseldorf

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 16:00 Uhr

2. Tag 08:30 bis 16:00 Uhr

Verhaltenspsychologie: So schätzt du deine Mitmenschen besser ein

- Welche psychologischen Menschentypen gibt es?
- Wie kann ich dieses Wissen in meinem Alltag erfolgreich nutzen?
- Welcher Menschentyp fühlt sich bei welchem Job am wohlsten?
- Wie kann mir dieses Wissen helfen, um Teams effektiver zusammenzustellen?

++ Selbsttest: Welche Verhaltenspsychologie habe ich?

Neurokommunikation: Dein Schlüssel für den Alltag als Führungskraft

- Mit speziell psychologisch rhetorischen und nonverbalen Signalen das Gehirn des Gegenübers so ansprechen, dass er neurologisch deine Idee für die Beste hält
- Wie spreche ich das Unterbewusstsein (das Zentrum der bedeutendsten Entscheidungen) meines Gegenübers an?
- Die aktuellsten Techniken der kommunikativen Überzeugung

Stärke dein Verhandlungsgeschick

- Wie kann man das Wissen der menschlichen Grund-Psychologie nutzen, um:
 - » seine Produkte und Ideen effektiver zu präsentieren und erfolgreicher zu verkaufen
 - » Mitarbeitende besser zu führen, Teams zusammenzustellen und die Kommunikation im Unternehmen zu verbessern
 - » das Stress- und Konfliktmanagement zu optimieren

Körpersprache

- Wie kann ich mein Gegenüber „lesen“? Was sagt sein Mund und was seine Körpersprache?
- Wie kann ich dieses Wissen nutzen, z.B. bei der Kommunikation mit meinen Kolleg*innen oder auch bei Kund*innen
- Wie kann ich meine Körpersprache so optimieren, dass ich immer noch ich selbst bleibe und mich nicht verstellen muss?

So überzeugst du deine Kunden

- Die sechs psychologischen Strategien, um mein Gegenüber wirklich zu überzeugen
- Sich selbst vor psychologischen Tricks schützen

Das Geheimnis der Lügnererkennung

- Lügen anhand der Körpersprache erkennen
- Nutze dieses Wissen in Verhandlungen, auf Messen oder bei der Rekrutierung

++ Erprobte Techniken: Die erlernte Technik wird auch von FBI Agenten angewandt

Mitmenschen für sich gewinnen: So tickt das Unterbewusstsein

- Wie funktioniert das Unterbewusstsein von Mitarbeitenden/Kolleg*innen/Kund*innen?
- Wie kann ich dieses Wissen nutzen, um meine Kommunikation zu optimieren?
- Wie kann ich das Unterbewusstsein meines Gegenübers für mich gewinnen?

Konflikte gezielt bewältigen

- Wo entstehen die häufigsten Stress- und Konfliktfaktoren?
- Mit welchen kommunikativen Methoden kann man das Stress- und Konfliktpotenzial im Unternehmen reduzieren?
- Körpersprache im Konfliktmanagement
- E-Mail: Wie kann man die digitale Kommunikation optimieren, damit der Zeitverlust minimiert wird?

**Brandneu:
Optionaler Stresstest
mittels Hirnscanner**

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
www.vdi-wissensforum.de

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

| Seminar | | |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> 07. und 08. Mai 2026 Wien (09SE073040) | <input type="checkbox"/> 11. und 12. August 2026 Filderstadt (09SE073041) | <input type="checkbox"/> 29. und 30. Oktober 2026 Hannover (09SE073042) |
| 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.

Meine Kontaktdaten:

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 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/

Veranstaltungsort(e)

Wien: Hotel wird noch bekannt gegeben, 1100 Wien
Filderstadt: NH Stuttgart Airport, Bonländer Hauptstr. 145, 70794 Filderstadt, Tel. +49 711/7781-0,
E-Mail: nhstuttgartairport@nh-hotels.com
Hannover: Mercure Hotel Hannover Mitte, Postkamp 10, 30159 Hannover, Tel. +49 511/47390-0,
E-Mail: h5391@accor.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

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-Probenmitgliedschaft 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 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

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.

