

High Potential Kommunikations-Training

Das Kommunikations Programm für mehr Ausstrahlung, mehr Wirkung, mehr Überzeugungskraft

Durchführungen

2026

Nr. HP8016	1. Durchführung 2026
1. Teil	9.–11. März 2026, Stuttgart
2. Teil	23.–25. März 2026, Berlin
3. Teil	27.–30. April 2026, Berlin
Nr. HP8026	2. Durchführung 2026
1. Teil	18.–20. Mai 2026, Bregenz
2. Teil	15.–17. Juni 2026, Zürich
3. Teil	14.–17. Sep. 2026, St.Gallen
Nr. HP8036	3. Durchführung 2026
1. Teil	14.–16. September 2026, Brunnen
2. Teil	28.–30. Sep. 2026, Stuttgart
3. Teil	30. Nov.–3. Dez. 2026, Stuttgart
Nr. HP8046	4. Durchführung 2026
1. Teil	9.–11. November 2026, Zürich
2. Teil	30. Nov.–3. Dez. 2026, Stuttgart
3. Teil	15.–17. März 2027, Frankfurt

Dauer: 3 + 3 + 4 Tage

Seminargebühr: CHF 9900.–

* zzgl. gesetzl. MwSt.; Rechnungsstellung auf Wunsch in Euro zum aktuellen Tageskurs möglich.

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/hp80

Zielgruppe (w/m)

Dieses Kommunikationstraining eignet sich speziell für High Potentials, jüngere Führungskräfte und Spezialist:innen, die ihre kommunikativen Fähigkeiten erkennen und ihre Gesprächsführung, Rhetorik und ihr Verhandlungsgeschick ausbauen wollen.

Aufbau

Teil 1: Auftreten, Wirken, Überzeugen. 3 Tage

Teil 2: Vorträge, Reden, Kommunikation nach aussen. 3 Tage

Teil 3: Überzeugend verhandeln. 4 Tage.

Konzept

Führen bedeutet zu kommunizieren. Immer geht es darum

- anderen zuzuhören, um sich ein Bild über die Ausgangslage zu verschaffen
- Lösungsvorschläge der Gesprächspartner einzuholen
- eigene Ideen zu erläutern
- den Kommunikationsprozess so zu gestalten, dass alle sich anschliessend hoch motiviert an die Umsetzung des Vereinbarten machen.

Leider ist kaum etwas so schwierig wie eine nachhaltig gekonnte Kommunikation. Ein jahrelang aufgebautes Vertrauensverhältnis kann mit einem einzigen Satz zerstört werden. Eine noch so gute Strategie kann wegen schlechter Kommunikation zum Scheitern gebracht werden. Aus einer gut gemeinten Besprechung kann tiefe Demotivation bis zur inneren Kündigung entstehen. Führen heisst, gut zu kommunizieren. Um gut zu führen, braucht es Kompetenz in motivierender Kommunikation.

Themen

Auftreten. Wirken. Überzeugen.

Das Seminar zeigt, wie gute Kommunikation als Instrument eines gekonnten Leadership in der Praxis funktioniert:

- Gesetzmässigkeiten guter Kommunikation im Management
- Selbsterfahrung: Die eigenen Kommunikationsmuster
- Eigene Stärken erkennen und vermehrt nutzen
- Kommunikation im Führungsprozess
- Aktiv zuhören: Die Technik
- Besprechungen und Meetings leiten
- Empathie und Engagement für den Menschen
- Lob – ehrlich gemeint und motivierend kommuniziert
- Kritik – konstruktiv, sensibilisierend und motivierend
- Schlagfertigkeit üben und entwickeln

- Vorträge, Reden, Kommunikation nach aussen
- Die Gesetzmässigkeiten einer wirkungsvollen Kommunikation nach innen und aussen.
- Der persönliche Kommunikationsstil.
- Kommunikation als umfassendes Instrument, Ziele zu erreichen.
- Vorträge, Reden, kurze Repliken
- Strategischer Wandel und notwendige Veränderungen nach innen kommunizieren.
- Erfolge und positive Entwicklungen verstärken.
- Gezielte Botschaften über Medien
- Pflege des persönlichen Images.

Gezielte Botschaften über Medien

- Pflege des persönlichen Images.

Gekonnt verhandeln

Prinzipien des Verhandeln

Wer eine Verhandlung als Sieger verlassen will, darf nicht nur an sich selbst denken. Ohne win-win kein dauerhafter Erfolg. Welche Prinzipien sind unbedingt anzuwenden? Was ist zu vermeiden?

Verhandlungstraining

Die Prinzipien des erfolgreichen Verhandeln werden erläutert und jeweils anhand typischer Situationen aus dem Geschäftsalltag der Teilnehmenden trainiert. Ziel: Die Verhandlungsstärke erkennbar auszubauen.