

Kommunikations- & Verhandlungsstärke

Durchführungen

2025

Nr. 72125	1. Durchführung 2025 10. – 12. März 2025 Köln
Nr. 72225	2. Durchführung 2025 23. – 25. Juni 2025 Stuttgart
Nr. 72325	3. Durchführung 2025 29. Sept. – 1. Oktober 2025 Luzern
Nr. 72425	5. Durchführung 2025 8. – 10. Dezember 2025 München

Dauer: 3 Tage

Seminargebühr*: CHF 4500.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/72

Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte, Projektverantwortliche, Spezialist:innen
2. Executives mit anspruchsvollen Kommunikations- und Verhandlungsaufgaben nach innen und aussen
3. Verantwortliche für Bereiche und wichtige Funktionen mit anspruchsvollen Kommunikationsaufgaben
4. Verantwortliche für erfolgreiche Kundenbeziehungen und Key Accounts

Konzeption

Dieses 3-tägige Trainingsseminar schult die Kompetenz in Kommunikations- und Verhandlungsstärke. Denn gutes Kommunizieren und erfolgreiches Verhandeln ist bei vielen Gelegenheiten gefordert: Im Gespräch mit Kunden. Beim Verhandeln mit Key Accounts. Beim Einkauf. In Meetings mit Lieferanten oder Kooperationspartnern. Aber auch beim internen Verkaufen von Ideen, neuen Konzepten, Investitionsvorhaben, beim Motivieren der eigenen Mitarbeitenden für Veränderungen aller Art.

Themen

Gesetze der Kommunikation

Welche sind die zentralen Gesetze für wirkungsvolle Kommunikation und Gesprächsführung, wenn Sie Gesprächs- oder Verhandlungspartner von Ideen oder Vorschlägen überzeugen wollen?

Prinzipien des Verhandels

Wer eine Verhandlung als Sieger verlassen will, darf nicht nur an sich selbst denken. Ist win-win das Prinzip für dauerhaften Erfolg? Oder braucht es im Verkaufsgespräch die leichte Unzufriedenheit beider Vertragspartner, den akzeptablen Kompromiss?

Die eigenen Fähigkeiten in der Gesprächsführung

Wie ist mein aktuelles Rhetorik-Fähigkeitsprofil, verglichen mit den Rhetorik-Profis?

Die eigenen Fähigkeiten im Verhandeln mit Kunden

Emotional Selling. Consultative Selling. Verkauf von Lösungen. Verkauf von Mehrwert.

Analyse der Verhandlungssituation

Verhandlungssituationen bedürfen einer gut durchdachten Taktik und wohl überlegten Gesprächsführung. Eine erfolgreiche Verhandlungsführung beginnt mit der Analyse der Verhandlungssituation.

Verhandlungsziele und Taktik

Wie werden die eigenen Verhandlungsziele definiert? Wie werden sie strukturiert? Welche Verhandlungstaktiken bringen in welchen Situationen den grössten, welche den kleinsten Erfolg?

Techniken gezielt einsetzen

Die Teilnehmenden lernen, die best geeigneten Techniken der Verhandlungs- und Gesprächsführung situativ richtig einzusetzen.

Die Verbesserungs-Potenziale erleben

Ein bedeutender Teil der Seminarzeit steht für aktives Training zur Verfügung. So erleben Sie sich selbst, durchlaufen Eigen- und Fremdbeurteilung und erkennen die Verbesserungs-Potenziale, vor allem aber den eigenen Fortschritt im Verlauf des Seminars.

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Management Seminare & Programme

Administrative Hinweise

St. Gallen Business School
Rosenbergstrasse 36
CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 71 225 40 80
E-Mail seminare@sgbs.ch
Internet www.sgbs.ch

Anmeldung

Ihre Anmeldung oder Bewerbung zu einem Management Seminar oder Programm nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen:

- die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
- Informationen zu Ablauf, Hotel/Tagungszentrum und Anreise
- das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung

Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet.

Informationen zu den Seminarhotels

Weitere Informationen zu unseren Seminarzentren und Hotels finden Sie im Internet: www.sgbs.ch/hotel

Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Die Seminarunterlagen werden von den Teilnehmenden kurz vor dem Seminar aus unserem Downloadzentrum elektronisch heruntergeladen. Dazu senden wir ein Mail mit einem Link zum Download. Nicht darin enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung, Frühstück, Verpflegung und Tagespauschale des Hotels bzw. Tagungszentrums. Diese müssen von den Teilnehmern:innen direkt dem Hotel bezahlt werden.

Es steht den Teilnehmer:innen selbstverständlich frei, ausserhalb des Seminarhotels zu übernachten. In diesem Falle bezahlen Sie die vom Hotel/Tagungszentrum verlangte Tagespauschale direkt an das Hotel/Tagungszentrum.

Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

Kooperation, Fragebogen

Einige unserer Seminare werden in Kooperation mit anderen renommierten Institutionen durchgeführt. Der jeweilige Veranstaltungspartner erfasst am Ende des Seminars die Kundenzufriedenheit und leitet die Auswertung an den Kooperationspartner weiter.

Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat, bei einem mehrteiligen Programm im Verlauf des letzten Programmteils.

Umbuchung, Verschiebung

Bei einer Umbuchung eines gebuchten Seminars oder Seminarteils bis 3 Monate vor Beginn verrechnen wir eine Umbuchungsgebühr von CHF 400.– zzgl. MwSt. Bei einer Umbuchung im Zeitraum 6 Wochen bis 3 Monate vor Seminarbeginn sind 20% der Gebühren der umgebuchten Veranstaltung zu bezahlen. Bei einer Umbuchung weniger als 6 Wochen vor Beginn werden 40% der Gebühr fällig. Bei einer Umbuchung von weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn werden 80% der Gebühr fällig. Bei Nichterscheinen verfällt die Gebühr entschädigungslos. Nicht besuchte Seminare und Seminarteile verfallen.

Bei einer Umbuchung kann es passieren, dass es ggf. zu allfälligen Programmänderungen/

–anpassungen und –überschneidungen kommen kann. Daraus kann keine anteilige Rückerstattung der Seminargebühr abgeleitet werden.

Annulation, Rücktritt, Stornierung

Eine Annulation einer Anmeldung (Rücktritt oder Stornierung) ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei einer Stornierung zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr zzgl. MwSt. verrechnet.

Alternativ kann bis 14 Tage vor Seminarbeginn gegen Bezahlung der Umbuchungsgebühr von CHF 700.– zzgl. MwSt. ein:e Ersatzteilnehmer:in gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Stornierung weniger als 30 Werktage vor Seminarbeginn erfolgt.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werktage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Für Pandemie bedingte Umbuchungen auf einen späteren Termin sind wir kulant: Wir verzichten auf eine neue Seminargebühr und auch auf die sonst anfallende Umbuchungsgebühr. Durch die erweiterte Umbuchungsoption entfällt die oben genannte «kostenlose Stornierung bis 3 Monate vor Seminarbeginn». Die Seminargebühr bleibt, sofern nicht schon bezahlt, mit der in der Rechnung genannten Valuta geschuldet.

Als Gefahrenlage gelten Ereignisse wie eine Epidemie, eine Pandemie, Katastrophen, gravierende politische oder gesellschaftliche Verwer-

fungen, die eine Gefahr für die Teilnehmenden darstellen, die aus vernünftiger Sicht durch eine Verschiebung vermieden werden soll.

Eine Verschiebung aus solchen Gründen durch St. Gallen Business School berechtigt nicht zur Annulation des gebuchten Seminars oder Programms.

Wir als Veranstalter haben das Recht, ein Seminar aus triftigen Gründen nach St. Gallen in unser Studienzentrum zu verlegen, ohne dass dies zur Annulation der Anmeldung berechtigt.

Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Wir empfehlen, eine Seminar-Annulationsversicherung bei Ihrer Versicherungsgesellschaft abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

Ebenfalls sind weitere allfällige Schäden welche direkt oder indirekt in Verbindung mit dem Seminarbesuch gebracht werden könnten, sei es aus Unfall, Krankheit, Haftpflicht, Diebstahl, Annulation des Seminars durch den Veranstalter oder sei es durch Schäden aus der Anwendung des vermittelten Management-Wissens durch die Teilnehmer:innen bzw. die uns beauftragte Unternehmung selbst zu versichern oder abzudecken. Jegliche Haftung unsererseits wird wegbedungen.

Es gilt Schweizer Recht, Gerichtsstand ist St. Gallen.

Mit dem Erscheinen eines neuen Prospektes verlieren jeweils alle früheren Angaben zu Inhalten, Bedingungen, Referenten und Preisen ihre Gültigkeit.

Unsere aktuellen AGB's Allgemeine Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter:

www.sgbs.ch/agb

Anmeldung

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung.

Ihre Anmeldung nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

St. Gallen Business School
Rosenbergstrasse 36
CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 71 225 40 80

Internet www.sgbs.ch

E-Mail seminare@sgbs.ch

Seminar-Name

Seminar-Nummer, Seminar-Datum

Vorname, Name

Firma

Strasse, Nummer

Land, PLZ, Ort

Branche, Anzahl Beschäftigte

Telefon

Telefax

E-Mail

Stellung / Funktion

Geburtsdatum

Datum

Unterschrift

2024

Anmeldung

Seminar-Name

Seminar-Nummer, Seminar-Datum

Vorname, Name

Firma

Strasse, Nummer

Land, PLZ, Ort

Branche, Anzahl Beschäftigte

Telefon

Telefax

E-Mail

Stellung / Funktion

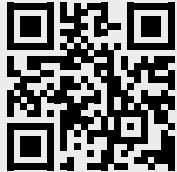
Geburtsdatum

Datum

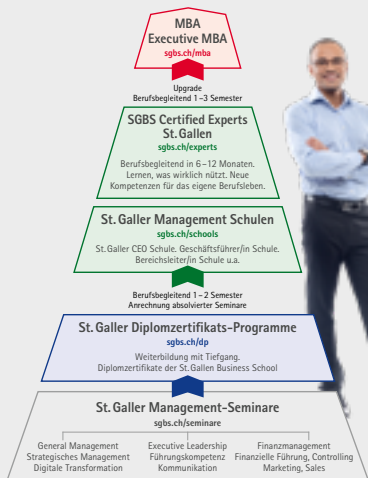
Unterschrift

2024

Anmeldung



St. Galler Weiterbildungs-Pyramide



www.sgbs.ch/praxisstudium

ab 2000-heute St. Gallen Business School

Referenzen – Interviews – Teilnehmerstimmen – Diplomarbeiten
 von Absolventen/-innen der MBA-, Master- & Diplommateriale

MBA-, Master- & Diplommateriale SGBS
 – Berufsbegleitend – für Führungsrollen
Master Diplome St. Gallen

www.sgbs.ch/referenzen

BOSTON
 CRACOW
 FRANKFURT
 LONDON
 HAMBURG
 COLOGNE
 LUCERNE
 MUNICH
 SHANGHAI
 ZÜRICH
 ST. GALLEN

St. Gallen Business School

St. Gallen Programs in English

www.sgbs.ch/international

St. Gallen Business School

INHOUSE & CONSULTING

Corporate Programs

Customer Value
 Ringier
 WEMPE

www.sgbs.ch/inhouse

