

# Kommunikations- & Verhandlungstraining

## Durchführungen

### 2025

Nr. 72425 **5. Durchführung 2025**  
8. – 11. Dezember 2025, München

### 2026

Nr. 72126 **1. Durchführung 2026**  
27. – 30. April 2026, Berlin

Nr. 72226 **2. Durchführung 2026**  
14. – 17. Sep. 2026, St.Gallen

**Dauer: 4 Tage**

**Seminargebühr\*: CHF 4900.–**

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

## Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: [www.sgbs.ch/72](http://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 oder erfolgreiche Kundenbeziehungen und Key Accounts

## Aufbau

Tag 1 + 2: Kommunikationstraining

Tag 3 + 4: Verhandlungstraining

## Konzept

Dieses 4-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.

In 4 Tagen erleben Sie Kommunikationstraining und Verhandlungstraining mit höchstem Nutzen für die Praxis. Das Kommunikationstraining bezweckt, durch soziale Kompetenz eine win-win-Situation zu erreichen. Anders bei Verhandlungstraining: Hier geht es darum, eigene Ziele zu erreichen und, wenn nötig, auch einseitig durchzusetzen.

## Themen

### Kommunikationstraining

Die Schlüsselkompetenzen für eine gewinnende Gesprächsführung:

- Empathie und aktives Zuhören: Verstehen, was die andere Person wirklich meint – nicht nur, was sie sagt
- Botschaften strukturiert, respektvoll und zielgerichtet formulieren
- Emotionale Intelligenz: eigene Emotionen regulieren, andere emotional „lesen“ und angemessen reagieren
- Fragen statt sagen: Durch Fragen Gesprächspartner zur Lösung führen
- Selbstsicherheit ohne Dominanz: Authentisch, ruhig, lösungsorientiert

Das Kommunikationstraining der St. Gallen Business School vermittelt diese Kompetenzen im Verlauf der ersten beiden Tage nicht theoretisch, sondern hochgradig praxisbezogen:

- Rollenspiele mit realen Gesprächssituationen
- Feedback durch Kommunikationsexperten
- Analyse des persönlichen Gesprächsstils
- Trainingsmodule zu Körpersprache und nonverbaler Kommunikation
- Individuelles Coaching im Kommunikationstraining an Randzeiten, wenn gewünscht

### Verhandlungstraining

Tage 3 und 4 zeigen die durchsetzungsstarke Verhandlungsführung, bei der Harmonie oft nicht möglich ist. Es braucht gezielte Ergebnisorientierung und Durchsetzungskraft. Das Verhandlungstraining beinhaltet:

- Verhandlung unter Zeitdruck, mit Machtungleichheit oder bei drohendem Scheitern
- Konfrontation mit professionellen Gegenspielern
- Umgang mit Provokation und Manipulation
- Nerven behalten und sich durchsetzen

Das Verhandlungstraining ist kompromisslos auf Performance ausgerichtet. Praktiziert wird es von Führungskräften, die nicht vermitteln, sondern bis an die Grenze verhandeln wollen. Gehören Sie zu jenen, die dies selbst nicht wollen, so lernen Sie, wie Sie sich dagegen wehren können.

### Kompetenzen für Durchsetzungsstärke

- Klares Verhandlungsziel, gute Vorbereitung
- Taktischer Einsatz von Druckmitteln
- keine Angst vor Konflikten
- Kontrolle über den Verlauf der Kommunikation
- Beherrschen von Eskalationstechniken

# Anmeldekarte

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](http://www.sgbs.ch)**

**E-Mail [seminare@sgbs.ch](mailto:seminare@sgbs.ch)**

\_\_\_\_\_  
Seminar-Name

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Seminar-Nummer, Seminar-Datum

\_\_\_\_\_  
Telefax

\_\_\_\_\_  
Vorname, Name

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Stellung/Funktion

\_\_\_\_\_  
Strasse, Nummer

\_\_\_\_\_  
Geburtsdatum

\_\_\_\_\_  
Land, PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Datum

\_\_\_\_\_  
Branche, Anzahl Beschäftigte

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

Sept. 2025

## Allgemeine Geschäftsbedingungen für Management Seminare & Programme

### 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 [www.sgbs.ch/hotel](http://www.sgbs.ch/hotel)

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

### 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.

### Zertifikat

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

### 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 wer-

den 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 10 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 Werkstage vor Seminarbeginn erfolgt.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder

wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werkstage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

### Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: [www.sgbs.ch/agb](http://www.sgbs.ch/agb)

### Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: [www.sgbs.ch/agb](http://www.sgbs.ch/agb)

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](http://www.sgbs.ch/agb)**