

Verhandlungstraining für Mitarbeitergespräche

Durchführungen

2027

Nr. MA6817 1. Durchführung 2027

- 1. Teil 12. – 15. April 2027, Vitznau
- 2. Teil 22. – 23. Juni 2027, St.Gallen

Nr. MA6827 2. Durchführung 2027

- 1. Teil 13. – 16. Sep. 2027, Stuttgart
- 2. Teil 22. – 23. November 2027, St.Gallen

Nr. MA6837 3. Durchführung 2027

- 1. Teil 22. – 25. November 2027, Berlin
- 2. Teil 30. – 31. März 2028, St.Gallen

Dauer: 4 + 2 Tage

Seminargebühr: CHF 6900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ma68

Zielgruppe (w/m)

Teilnehmende sind Führungskräfte, Verantwortliche für Bereiche, Abteilungen und grössere Teams sowie HR-Business Partner, die ihre Kompetenz in herausfordernden Mitarbeitergesprächen weiter ausbauen wollen, ihre eigenen Stärken und Fähigkeiten erkennen und besser nutzen wollen.

Aufbau

Teil 1: Seminar Kommunikation und Verhandlungstraining, 4 Tage. Zuerst 'Empathische Kommunikation', dann 'Hartes Verhandeln' siehe

sgbs.ch/av91

Teil 2: Seminar Konflikttraining und Schwierige Mitarbeitergespräche. 2 Tage.

Konzept

Mitarbeitergespräche sind sehr anspruchsvoll. Oft geht es darum, Mitarbeiter zu einem anderen Verhalten zu bewegen, mehr Leistung einzufordern, Konflikte im Team zu deeskalieren, die Notwendigkeit ungewohnter Veränderungen zu erklären und dafür Akzeptanz zu schaffen und vieles andere mehr. Überall dort, wo sich die Ziele der Gesprächspartner mit den Zielen des Unternehmens decken, ist das Mitarbeitergespräch nicht allzu schwierig. Wo diese Deckungsgleichheit aber nicht besteht, wo Sie als Chefin oder Chef Ihre Mitarbeiter von Ihren Argumenten überzeugen und ein anderes Verhalten einfordern müssen, wird es schwierig: Dann wird aus einem Mitarbeitergespräch schnell einmal eine Verhandlungssituation, in der Sie viel Geschick in empathischer Kommunikation,

manchmal aber auch eine notwendige Hartnäckigkeit, Schlagfertigkeit und Durchsetzungsfähigkeit einbringen müssen. Dies ist dann noch doppelt schwierig, wenn Sie Positionen des Unternehmens vertreten müssen die sie selbst in dieser Form nicht unbedingt richtig und gut finden.

Themen

Kommunikation und Verhandlungsführung

Gespräche mit Mitarbeitern entsprechen oft einer Verhandlungssituation. Sie als Führungskraft wollen etwas von Ihrem Mitarbeiter. Dieser aber will auch etwas von Ihnen oder der Firma. Für erfolgreiche Mitarbeitergespräche brauchen Sie somit beides: Kompetenz in empathischer Kommunikation. Und Kompetenz im Verhandeln und 'Deal-Making'.

Zielvereinbarungsgespräch

Festlegung klarer, messbarer Ziele sowie Erwartungen, Prioritäten und Verantwortlichkeiten. Grundlage für Leistung und Orientierung.

Leistungsbeurteilungs-/Feedbackgespräch

Regelmässige Rückmeldung zur Performance, Erfolge würdigen. Verbesserungspotenziale aufzeigen und konkrete Entwicklungsmassnahmen definieren.

Entwicklungsgespräch / Karrieregespräch

Langfristige Perspektiven aus Sicht der persönlichen Karriereplanung und aus der Talententwicklungs-Logik des Unternehmens besprechen. Heutige und in Zukunft benötigte Kompetenzen analysieren. Weiterbildung planen. Karrierepfade aufzeigen.

Motivations- oder Anerkennungsgespräch

Erbrachte Leistungen wertschätzend anerkennen. Persönliche Werte und Anreize verstehen. Motivation gezielt stärken.

Konfliktgespräch

Spannungen, Missverständnisse oder unproduktive Zusammenarbeit klären. Ursachen und Zusammenhänge verstehen. Lösungen vereinbaren. Deeskalieren und Beziehung stabilisieren.

Kritik- bzw. Korrekturgespräch

Konstruktives, klar strukturiertes Gespräch zu Fehlverhalten, Qualitätsproblemen oder wiederholten Abweichungen. Erwartung, Konsequenzen und Unterstützungsangebote.

Konflikttraining

Training ausgewählter schwieriger Gespräche mit Konfliktpotenzial. Vor Kamera, mit Feedback und konkreten Optimierungsübungen.

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

E-Mail 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

GA 2027

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

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.

Annullations, Rücktritt, Stornierung

Eine Annullations 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

Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: 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