

SGBS Executive Influence Programm

Empathische Kommunikation, harte Verhandlung und individuelles Executive Rhetorik-Coaching

Durchführungen

2026

Nr. TA6316	1. Durchführung 2026
1. Teil	27. – 30. April 2026, Berlin
2. Teil	3 Rhetorik-Coachings zu je 2.5 Stunden. Individuell. Termin zu vereinbaren.
Nr. TA6326	2. Durchführung 2026
1. Teil	14. – 17. Sept. 2026, St. Gallen
2. Teil	3 Rhetorik-Coachings zu je 2.5 Stunden. Individuell. Termin zu vereinbaren.
Nr. TA6336	3. Durchführung 2026
1. Teil	30. Nov. – 3. Dez. 2026, Stuttgart
2. Teil	3 Rhetorik-Coachings zu je 2.5 Stunden. Individuell. Termin zu vereinbaren.

Dauer: 4 Seminartage plus individuelles Executive Rhetorik-Coaching

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/ta63

Zielgruppe w/m

Das Programm richtet sich an:

- CEOs, Geschäftsleitungsmitglieder, Unternehmer
- Bereichsleiter, Standortleiter, Senior Executives
- Key Account Manager & Sales Leaders mit grosser Verhandlungsverantwortung
- Projektleiter und Change-Verantwortliche in kritischen Situationen
- Führungskräfte mit hoher Sichtbarkeit und politischer Komplexität

Aufbau

Teil 1: 4-tägiges Executive Open Programm in Exklusivgruppe, max. 16 Teilnehmende

Teil 2: Individuelles Executive Rhetorik Coaching, 3 Online Trainings zu je 2.5 Stunden, Termin gemeinsam zu vereinbaren

Konzept

Führung bedeutet nicht, Recht zu haben. Führung bedeutet, Wirkung zu erzielen. Das SGBS Executive Influence Programm ist ein Programm für Führungskräfte, die nicht „besser reden“ wollen, sondern: mehr Wirkung, mehr Kontrolle und mehr Ergebnis erzielen werden, dabei aber die Möglichkeiten der Rhetorik, der Kommunikation und des Verhandeln wirkungsvoll nutzen wollen. Das Programm richtet sich an Führungskräfte, Unternehmer und Entscheidungsträger, die ihre kommunikative Autorität auf ein Niveau bringen wollen, das in kritischen Momenten zählt: bei Widerstand, bei Druck, bei Konflikten und bei Verhandlungen mit echten Konsequenzen.

Dieses Programm verbindet zwei Kompetenzen, die in der Praxis selten gemeinsam beherrscht werden:

- Empathische Kommunikation, die Vertrauen schafft
- Verhandlungskompetenz und eine Rhetorik, die Ergebnisse erzwingen

Der entscheidende Unterschied: Neben dem 4-tägigen Seminar besteht der zweite Teil aus einem individuellen exklusiven Einzelcoaching. Mit direkter Anwendung der Impulse aus dem Seminar auf Ihr individuelles Spezialthema und Ihre realen Führungs- und Verhandlungssituationen.

Nach Abschluss des Programms verfügen Sie über die Fähigkeit, in kritischen Momenten klar und überzeugend zu führen, unabhängig von Widerstand, Emotion oder Druck.

Sie erreichen:

- mehr Durchsetzungskraft in schwierigen Gesprächen
- klare Autorität ohne Dominanzgehalte
- psychologische Präzision in Argumentation und Sprache
- starke Kontrolle über Verhandlungsdynamiken
- Souveränität bei Angriffen, Einwänden und Eskalationen
- messbar bessere Ergebnisse in Verhandlungen
- eine Kommunikationswirkung, die Respekt erzeugt

Themen

Teil 1: 4-tägiges Executive Open Programm

Modul 1 – Empathische Kommunikation mit Autorität (2 Tage)

Dieses Modul vermittelt die Fähigkeit, anspruchsvolle Gespräche zu führen, ohne an Klarheit zu verlieren. Sie lernen, wie Sie auch bei Widerstand Vertrauen aufbauen, psychologisch präzise formulieren und dabei konsequent führen.

Schwerpunkte:

- Gesprächsführung bei Unsicherheit, Widerstand und Konflikt
- Klartext ohne Eskalation
- Psychologische Gesprächsarchitektur für Führungskräfte
- Kommunikationsmuster, die Loyalität und Verbindlichkeit erzeugen
- Umgang mit schwierigen Mitarbeitenden und heiklen Botschaften

Modul 2 – Harte Verhandlungsrhetorik & Durchsetzung (2 Tage)

Hier geht es nicht um „nett argumentieren“, sondern um strategische Gesprächsmacht. Sie lernen, wie Sie in Verhandlungen die Kontrolle behalten, psychologische Dynamiken lesen und in kritischen Momenten Dominanz herstellen, ohne aggressiv zu wirken.

Schwerpunkte:

- Machtlogik in Verhandlungen
- Rhetorische Dominanz ohne Lautstärke
- Einwand- und Angriffstechniken professionell neutralisieren
- Preis- und Konditionsverhandlungen auf Executive-Level
- Taktiken, Konter, Gesprächsführung unter Druck
- Simulationen mit realistischen Szenarien

Teil 2: Individuelles Executive Rhetorik-Coaching

(Exklusiv – 1:1, drei Online-Coachings zu je 2.5 Stunden. Termine werden gemeinsam definiert).

Im Anschluss das Executive Rhetorik-Coaching. Es wird als Einzelcoaching, also individuell in 3 jeweils 2.5-stündigen Online-Meetings absolviert. Dieses individuell auf Ihr gewünschtes Spezialthema abgestimmtes Rhetorik-Coaching macht dieses Programm zur echten Transformation. Hier wird die Wirkung Ihrer Persönlichkeit, Sprache und Gesprächsführung so präzise geschärft, dass Sie in Ihrem Spezialkontext überlegen auftreten.

Das Coaching fokussiert auf ein individuell definiertes Differenzierungsthema, z.B.:

- Rhetorik in Management-Team-meetings
- Rhetorik bei unangenehmen Ankündigungen
- Rhetorik bei Eskalationen und Krisen
- Rhetorik im Verwaltungsrat / Boardroom

- Rhetorik bei Kündigungen und Trennungen
- Rhetorik bei strategischen Präsentationen
- Rhetorik in Konflikten mit Stakeholdern
- Rhetorik im Change- und Transformationsprozess

Im Coaching entstehen:

- Ihre persönliche Kommunikationsstrategie
- konkrete Scripts für Ihre Schlüsselgespräche
- Ihre individuelle „High-Impact-Rhetorik“
- Simulationen und Rollenspiele mit sofortigem Feedback
- gezielte Entwicklung von Stimme, Präsenz und Wirkung

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

März 2026

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.

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

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