

Mehr Einfluss durch wirkungsvolle Kommunikation

ZfU International Business School

Gute Lösungen sind dann erfolgreich und nachhaltig, wenn die verantwortlichen Akteure mit Offenheit, Augenmass und Durchsetzungskraft agieren. Hoher Handlungsdruck macht die soziale Kompetenz zum strategischen Schlüsselfaktor erfolgreicher Unternehmen. Gute Lösungen führen dann zum Erfolg, wenn sie klar und wirkungsvoll vertreten werden.

CHF 2'980.00

15.09.2026 bis 16.09.2026 in Feusisberg

27.04.2027 bis 28.04.2027 in Feusisberg

15.09.2027 bis 16.09.2027 in Feusisberg

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

Inklusive

- Pausenverpflegung
- Digitale Dokumentation
- Mittagessen

Referenten



Ava Hauser

Veranstalter

[ZfU International Business School](#)

Telefon bei Fragen

044 586 86 37

Beschreibung

Themen

- **Grundlagen wirksamer Kommunikation**
 - Wirksame Kommunikationsstrategien
 - Emotional führen durch positiven Loop
 - Sog und Druck in Verhandlungen
 - Driver's Seat – Entschlossene Gesprächsführung
 - Resonanz – Aktivierung von Spiegelneuronen
- **Kommunikation und wechselseitige Beeinflussung**
 - Soziale Sensibilität, Wahrnehmung
 - Indirekter Botschaften
 - Eigene unbewusste Kommunikationsmuster
- **Lösungsorientierte Kommunikation**
 - Einwänden souverän begegnen
 - Konstruktive Konfrontation praktisch anwenden
- **Faire und partnerorientierte Kommunikation**
 - Werkzeugkasten mit lösungsorientierten Techniken
 - Positiv-aufbauende Kritik und Feedback
 - Aktivierende Gesprächsführung
- **Persönliche Muster in der Kommunikation**
 - Persönliches Potenzial
 - Typologie
 - Feineinstellung auf Verhalten mittels Sprache
 - Aktionsplan für die praktische Umsetzung

Nutzen

- Sie lernen, wie man durch den Einsatz von gezielten Kommunikations- und Verhandlungsstrategien, emotionaler Führung und dem bewussten Einsatz von Sog und Druck entschlossen und resonant kommuniziert.
- Sie entwickeln Fähigkeiten, um durch lösungsorientierte Kommunikationstechniken, positiv-aufbauende Kritik und aktivierende Gesprächsführung eine Atmosphäre der Offenheit und des Vertrauens zu schaffen.
- Sie erkennen Ihre persönlichen Kommunikationsmuster und lernen, diese gezielt zu nutzen und anzupassen.

Zielgruppe

Persönlichkeiten, die ihre Überzeugungskraft und persönliche Einflusswirkung überprüfen und mit einem systematischen Training verbessern wollen.

Arbeitsmethode

Einzel- und Gruppenarbeiten, Fallbearbeitungen und der Erfahrungsaustausch ermöglichen Ihnen eine wirkungsvolle und nachhaltige Umsetzung in die Praxis.

Seminarzeiten

1. Tag: 09:00 - 17:30 Uhr

2. Tag: 09:00 - 17:30 Uhr

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)