

# Überzeugend kommunizieren im Rechnungswesen

## Das Wesentliche an einem Tag

In Gesprächen sicher und selbstbewusst auftreten und empfängerorientiert kommunizieren, die eigene Meinung klar vertreten und andere gezielt überzeugen, ist essenziell für Mitarbeiter:innen im Rechnungswesen. Insbesondere im Gespräch mit Management, Banken, WP und weiteren Stakeholdern sind klare und treffsichere Aussagen zum Zahlenwerk eines Unternehmens notwendig. Lerne in diesem Training, Fachthemen kurz und knapp, aber aussagekräftig zu formulieren und zielsicher auf den Punkt zu bringen.

### Inhalte

#### Wichtige Fakten guter Kommunikation

- Gute Kommunikation muss empfängerorientiert sein.
- Reden können wir – aber überzeugen wir auch?
- Die Kommunikationskanäle – pro & contra.
- Die vier Seiten einer Nachricht.
- Authentisch kommunizieren – wie geht das?
- Wer wirken will, muss sichtbar sein.
- Zuhören ist mehr als nicht reden.

#### Emotionale Intelligenz – die Gefühle im Griff

- Emotionale Intelligenz – Basis für erfolgreiche Kommunikation?
- Wie fühle ich mich in der Situation?
- Verärgerung macht Gespräche sehr schwer.
- Wie bringe ich meine Gefühle zum Ausdruck?
- Erfolg durch Empathie.

#### Überzeugende Rhetorik – erfolgreiche Argumentation

- Was will ich erreichen?
- Welche Erwartung hat mein:e Gesprächspartner:in?
- Strukturiert bei Gesprächen vorgehen – aber wie?
- Ganzheitliche Sichtweise statt Blick durch die eigene Brille.
- Richtig überzeugen und argumentieren.
- Harte und weiche Argumente.

#### Die Stimme effektiv einsetzen

- Welche Wirkung hat unsere Stimme für die Überzeugung?
- Die sonore Stimme & der Brustton der Überzeugung.
- Mit der Stimme für Begeisterung sorgen.
- Die Macht der Stimme durch Modulation stärken.
- Stimmveränderungen bei Stress.
- Praktische Übungen.

### Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

### Dein Nutzen

Verbessere mit diesem Training deine Kommunikation, indem du

- deinen Erfolg bei Gesprächen und deine Argumentation prüfst,

- erkennst, warum du präzise argumentieren solltest,
- an Beispielen der letzten Zeit analysierst, warum Gesprächssituationen nicht erfolgreich waren,
- lernst, deine Stimme gezielt zu nutzen,
- deine Rolle als Dienstleister:in und Partner:in in Kommunikationssituationen verstehst,
- bei der Argumentation die Erwartungen der Gesprächspartner:innen berücksichtigst und
- kritische Situationen in Gesprächen diskutierst.

## Methoden

Die Inhalte basieren auf einer teilnehmerbezogenen Methodik. Theoretische Impulse, Übungen und Rollenspiele der Teilnehmer:innen wechseln sich mit interaktiver Kleingruppenarbeit, Einzelarbeiten der Teilnehmer:innen und Plenumsaustausch ab.

## Teilnehmer:innenkreis

Mitarbeiter:innen aus dem Rechnungswesen, die ihre Kommunikation, Argumentation und Gesprächsführung kritisch prüfen und ausbauen wollen, um selbstbewusster aufzutreten.

## Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



## Trainer:in



### Heinz-Josef Botthof

Ich bin seit 1987 in der Weiterbildung aktiv. Mir macht es Spaß, gemeinsam mit Teilnehmenden etwas zu be- oder erarbeiten. Gerne gebe ich auch Punkte aus meinem Erfahrungsschatz als Handlungsoptionen weiter. Meine Motivation ist der Erfolg mit den Teilnehmenden. In dem Beruf lernt man in jeder Veranstaltung selbst dazu und kann Menschen unterstützen, ihre Tätigkeiten besser, leichter und mit mehr persönlicher Zufriedenheit zu gestalten.

## Details zur Weiterbildung

### Training | Online

1 Tag

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Starttermine

**02.12.2026**

Live-Online

#### Durchführung

zoom

#### Modulzeiten

Mittwoch, 02.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/34886](http://www.haufe-akademie.de/34886)**

### Teilnahmegebühr

€ 790,- zzgl. MwSt.

€ 940,10 inkl. MwSt.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/34886](http://www.haufe-akademie.de/34886)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto:anmelden@haufe-akademie.de)

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter [www.haufe-akademie.de/agb](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).