

# Kommunikationstraining für Marketing und Produktmanagement (Präsenz)

## Von Briefings über Budgetverhandlungen bis zum Kundengespräch

In diesem speziell auf Marketing und Produktmanagement zugeschnittenen Workshop baust du deine kommunikativen und rhetorischen Kompetenzen gezielt aus. Dabei arbeiten wir mit Themen aus deinem konkreten Arbeitsalltag. Ob du Vorgesetzte von der Budgetplanung überzeugst oder dem Vertrieb neue Produktideen präsentierst: Du überzeugst wirkungsvoll mit Strategie, Einfühlungsvermögen und rhetorischer Kompetenz. Du verfeinerst dein Verhandlungsgeschick und gewinnst Sicherheit und Souveränität im persönlichen Auftreten.

### Inhalte

#### **Der Produkt- und Marketingmanager als kommunikative Schnittstelle**

- Herausforderungen an die Kommunikation.
- Kommunikationsmodelle Selbst-/Fremdwahrnehmung; (non-)verbale Kommunikation.
- Auftritt, innere Haltung, Rhetorik, Körpersprache.

#### **Effektive Kommunikation mit internen/externen Dienstleistern**

- Das Briefinggespräch: Struktur, Aufbau, Inhalte.
- Wirkungsvolle Rhetorik, positiver Sprachgebrauch, Kriterien für gute Verständlichkeit.
- Gesprächstypen erkennen.
- Konflikte erkennen, vorbeugen.
- Motivieren, loben, Feedback geben.

#### **Messe, Beratung, Reklamation: kundenorientierte Gespräche**

- Gesprächsaufbau, Struktur.
- Beratungsorientierte Gesprächsführung.
- Das Reklamationsgespräch als Kundenbindungsinstrument.
- Aktiv zuhören, Kundenwünsche wahrnehmen, Missverständnissen vorbeugen.
- Nachhaltige Kundenbeziehungen aufbauen und fördern.
- Zielgruppenorientierte Verkaufsargumente: Nutzen und Mehrwert, die überzeugen.
- Sich positiv im Gespräch von Wettbewerbern abheben.

#### **Budget, Ziele und Win-Win: mit Verhandlungsgeschick zum Erfolg!**

- Verhandlungen vorbereiten, durchführen, nachbereiten.
- Fragetypen und -techniken gezielt einsetzen.
- Kooperativ verhandeln mit dem Harvard-Prinzip.
- Die 3-Schritt-Argumentationsstrategie.
- Blockadehaltung steuern und auflösen.
- Rapport: Gespräche mit Kopf und Körper lenken.

#### **Produktinfos, Marketingideen: wirkungsvoll präsentieren**

- Die individuelle Präsentationsstruktur entwickeln.
- Authentisch und publikumsorientiert präsentieren.
- Seitenwechsel und Ohröffner: die Zielgruppe begeistern.
- Die 5-Satz-Technik: effektiv argumentieren, Vorgesetzte, den Vertrieb oder Kund:innen überzeugen.
- Erste-Hilfe-Konzepte bei Blackout, Killerphrasen & Co.

#### **Präsentationen mithilfe von KI erstellen**

- Worauf du bei der Arbeit mit GPT und Co. achten solltest.
- Tipps für das Erstellen von Präsentationen mit PowerPoint.
- Möglichkeiten und Grenzen von KI.

## Lernumgebung

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

## Dein Nutzen

- Du gewinnst Souveränität im Umgang mit Kolleg:innen und kooperierenden Abteilungen, mit externen Dienstleistern, Kund:innen und Vorgesetzten.
- Du schätzt dein Gegenüber professionell ein und steigerst deine Erfolgchancen durch die passende Kommunikationstechnik.
- Du überzeugst durch Einfühlungsvermögen, Zielgruppenorientierung und effektive Argumentation.
- Du kannst Verhandlungen professionell führen und erreichst sicher dein Ziel.

**Bitte bringe im „Kopf“ eigene Themen, wie z.B. Produktinfos, Präsentationen, Verhandlungsthemen, mit.**

## Methoden

Intensives Kommunikationstraining speziell auf die Belange des Produktmanagements/Marketings zugeschnitten. Rollenspiele und Übungen anhand von Beispielen aus deiner Praxis mit konstruktivem Trainer:innen-/Gruppenfeedback, Einzel-/Gruppenübungen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, kollegialer Beratung, Gruppencoaching, Checklisten, Trainer:innen-Input.

## Teilnehmer:innenkreis

Mitarbeitende und Führungskräfte aus Produktmanagement sowie Marketing und Kommunikation.

## 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

### Markus Miksch

Ich bin Markus Miksch, Verkaufs- und Verhandlungstrainer sowie Coach für Führungskräfte. In meiner Arbeit geht

### Jörg Rohrbach

Zwischen Ergebnisdruck und Teamverantwortung entscheidet Kommunikation über nachhaltige



es mir vor allem um Entwicklung: Menschen dabei zu begleiten, ihre Fähigkeiten zu erweitern, Klarheit zu gewinnen und sicherer zu handeln. Kein Seminar gleicht dem anderen, denn ich arbeite bewusst individuell und nah an den Teilnehmenden. Wenn ich ihre Fortschritte erlebe, geht mir sprichwörtlich das Herz auf. Meine Arbeit ist humanistisch geprägt, humorvoll und praxisnah – mit dem Ziel, Menschen dabei zu unterstützen, das Beste aus sich herauszuholen.



Wirkung.

Ich unterstütze Fach- und Führungskräfte dabei, Gespräche strukturiert, verbindlich und wirkungsvoll zu führen – im Team, in Präsentationen und im Kundendialog. Dabei verbinde ich meine langjährige Vertriebserfahrung mit moderner Kommunikationspsychologie und werteorientierter Führung.

Teilnehmende gewinnen Klarheit in ihrer Rolle, stärken ihre Gesprächssicherheit und entwickeln eine überzeugende, professionelle Präsenz.

## Details zur Weiterbildung

### Training | Präsenz

3 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Termine

#### 20.-22.05.2026

München/Eching

#### Veranstaltungsort

Olymp Munich

#### Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 20.05.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 21.05.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 22.05.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

#### 14.-16.09.2026

Köln

#### Veranstaltungsort

Best Western Plus Hotel Köln City

#### Tage & Uhrzeit

Montag, 14.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 15.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 16.09.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

#### 25.-27.11.2026

Hamburg

#### Veranstaltungsort

Villa Viva Hamburg

#### Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 25.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 26.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 27.11.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

#### 07.-09.06.2027

Stuttgart

#### Veranstaltungsort

Holiday Inn

#### Tage & Uhrzeit

Montag, 07.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 08.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 09.06.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/5246](http://www.haufe-akademie.de/5246)

## Teilnahmegebühr

€ 1.790,- zzgl. MwSt.

€ 2.130,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/5246](http://www.haufe-akademie.de/5246)

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).

# Kommunikationstraining für Marketing und Produktmanagement (Live-Online)

## Von Briefings über Budgetverhandlungen bis zum Kundengespräch

In diesem speziell auf Marketing und Produktmanagement zugeschnittenen Workshop baust du deine kommunikativen und rhetorischen Kompetenzen gezielt aus. Dabei arbeiten wir mit Themen aus deinem konkreten Arbeitsalltag. Ob du Vorgesetzte von der Budgetplanung überzeugst oder dem Vertrieb neue Produktideen präsentierst: Du überzeugst wirkungsvoll mit Strategie, Einfühlungsvermögen und rhetorischer Kompetenz. Du verfeinerst dein Verhandlungsgeschick und gewinnst Sicherheit und Souveränität im persönlichen Auftreten.

### Inhalte

#### **Der Produkt- und Marketingmanager als kommunikative Schnittstelle**

- Herausforderungen an die Kommunikation.
- Kommunikationsmodelle Selbst-/Fremdwahrnehmung; (non-)verbale Kommunikation.
- Auftritt, innere Haltung, Rhetorik, Körpersprache.

#### **Effektive Kommunikation mit internen/externen Dienstleistern**

- Das Briefinggespräch: Struktur, Aufbau, Inhalte.
- Wirkungsvolle Rhetorik, positiver Sprachgebrauch, Kriterien für gute Verständlichkeit.
- Gesprächstypen erkennen.
- Konflikte erkennen, vorbeugen.
- Motivieren, loben, Feedback geben.

#### **Messe, Beratung, Reklamation: kundenorientierte Gespräche**

- Gesprächsaufbau, Struktur.
- Beratungsorientierte Gesprächsführung.
- Das Reklamationsgespräch als Kundenbindungsinstrument.
- Aktiv zuhören, Kundenwünsche wahrnehmen, Missverständnissen vorbeugen.
- Nachhaltige Kundenbeziehungen aufbauen und fördern.
- Zielgruppenorientierte Verkaufsargumente: Nutzen und Mehrwert, die überzeugen.
- Sich positiv im Gespräch von Wettbewerbern abheben.

#### **Budget, Ziele und Win-Win: mit Verhandlungsgeschick zum Erfolg!**

- Verhandlungen vorbereiten, durchführen, nachbereiten.
- Fragetypen und -techniken gezielt einsetzen.
- Kooperativ verhandeln mit dem Harvard-Prinzip.
- Die 3-Schritt-Argumentationsstrategie.
- Blockadehaltung steuern und auflösen.
- Rapport: Gespräche mit Kopf und Körper lenken.

#### **Produktinfos, Marketingideen: wirkungsvoll präsentieren**

- Die individuelle Präsentationsstruktur entwickeln.
- Authentisch und publikumsorientiert präsentieren.
- Seitenwechsel und Ohröffner: die Zielgruppe begeistern.
- Die 5-Satz-Technik: effektiv argumentieren, Vorgesetzte, den Vertrieb oder Kund:innen überzeugen.
- Erste-Hilfe-Konzepte bei Blackout, Killerphrasen & Co.

#### **Präsentationen mithilfe von KI erstellen**

- Worauf du bei der Arbeit mit GPT und Co. achten solltest.
- Tipps für das Erstellen von Präsentationen mit PowerPoint.
- Möglichkeiten und Grenzen von KI.

## Lernumgebung

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

## Dein Nutzen

- Du gewinnst Souveränität im Umgang mit Kolleg:innen und kooperierenden Abteilungen, mit externen Dienstleistern, Kund:innen und Vorgesetzten.
- Du schätzt dein Gegenüber professionell ein und steigerst deine Erfolgchancen durch die passende Kommunikationstechnik.
- Du überzeugst durch Einfühlungsvermögen, Zielgruppenorientierung und effektive Argumentation.
- Du kannst Verhandlungen professionell führen und erreichst sicher dein Ziel.

**Bitte bringe im „Kopf“ eigene Themen, wie z.B. Produktinfos, Präsentationen, Verhandlungsthemen, mit.**

## Methoden

Intensives Kommunikationstraining speziell auf die Belange des Produktmanagements/Marketings zugeschnitten. Rollenspiele und Übungen anhand von Beispielen aus deiner Praxis mit konstruktivem Trainer:innen-/Gruppenfeedback, Einzel-/Gruppenübungen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, kollegialer Beratung, Gruppencoaching, Checklisten, Trainer:innen-Input.

## Teilnehmer:innenkreis

Mitarbeitende und Führungskräfte aus Produktmanagement sowie Marketing und Kommunikation.

## 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

### Markus Miksch

Ich bin Markus Miksch, Verkaufs- und Verhandlungstrainer sowie Coach für Führungskräfte. In meiner Arbeit geht

### Jörg Rohrbach

Zwischen Ergebnisdruck und Teamverantwortung entscheidet Kommunikation über nachhaltige



es mir vor allem um Entwicklung: Menschen dabei zu begleiten, ihre Fähigkeiten zu erweitern, Klarheit zu gewinnen und sicherer zu handeln. Kein Seminar gleicht dem anderen, denn ich arbeite bewusst individuell und nah an den Teilnehmenden. Wenn ich ihre Fortschritte erlebe, geht mir sprichwörtlich das Herz auf. Meine Arbeit ist humanistisch geprägt, humorvoll und praxisnah – mit dem Ziel, Menschen dabei zu unterstützen, das Beste aus sich herauszuholen.



Wirkung.

Ich unterstütze Fach- und Führungskräfte dabei, Gespräche strukturiert, verbindlich und wirkungsvoll zu führen – im Team, in Präsentationen und im Kundendialog. Dabei verbinde ich meine langjährige Vertriebserfahrung mit moderner Kommunikationspsychologie und werteorientierter Führung.

Teilnehmende gewinnen Klarheit in ihrer Rolle, stärken ihre Gesprächssicherheit und entwickeln eine überzeugende, professionelle Präsenz.

## Details zur Weiterbildung

### Training | Online

3 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Starttermine

#### 22.-24.02.2027

Live-Online

#### Durchführung

zoom

#### Modulzeiten

Montag, 22.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 23.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 24.02.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

#### 14.-16.09.2027

Live-Online

#### Durchführung

zoom

#### Modulzeiten

Dienstag, 14.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 15.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 16.09.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/32346](http://www.haufe-akademie.de/32346)

### Teilnahmegebühr

€ 1.790,- zzgl. MwSt.

€ 2.130,10 inkl. MwSt.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/5246](http://www.haufe-akademie.de/5246)

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).

### Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, [www.haufe-akademie.de](http://www.haufe-akademie.de), Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, [service@haufe-akademie.de](mailto:service@haufe-akademie.de)