

Kommunikationstraining II (Präsenz)

Gesprächskompetenz erweitern

Ob Kritik, Feedback oder Reklamation – schwierige Gespräche gehören zum Arbeitsalltag. In diesem Training lernst du, dein Kommunikationsverhalten situativ anzupassen. Du entwickelst Gesprächsstrategien, um souverän, und lösungsorientiert dein Ziel zu erreichen – auch in herausfordernden Gesprächen oder mit emotionalen Gesprächspartner:innen. Individuelles Feedback im Training hilft dir unproduktive Gesprächsmuster zu durchbrechen und besser zu kommunizieren.

Inhalte

Schwierige Gespräche souverän führen

- Merkmale und Ursachen schwieriger Gespräche.
- Souveräner Umgang mit emotionalen Gesprächspartner:innen.
- Hemmende und fördernde Kommunikationsmuster.
- Innere Haltung und ihre Wirkung in Gesprächen.

Gesprächsführung gezielt einsetzen

- Sympathie und Vertrauen als Basis.
- Selbst- und Fremdwahrnehmung reflektieren.
- Sprache und Körpersprache bewusst nutzen.
- Gespräche effektiv vor- und nachbereiten.
- Gesprächstechniken: zielorientiertes Fragen, aktives Zuhören, Argumentationshilfen.

Professionell kommunizieren in kritischen Gesprächssituationen

- Feedback konstruktiv geben und annehmen.
- Kritikgespräche lösungsorientiert führen.
- WIN-WIN-Ansätze in Verhandlungen nutzen.
- Schwierige Botschaften vermitteln.
- Umgang mit Einwänden und Widerständen.

Souveräner Umgang mit Stress und Emotionen

- Eigene Bedürfnisse und Emotionen wahrnehmen und äußern.
- Wut und Ärger angemessen ausdrücken.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du kommunizierst in energiegeladenen Situationen souverän, professionell und ergebnisorientiert.
- Du verbesserst deine Kommunikationskompetenz durch persönliches Feedback und Impulse zu deinem eigenen Gesprächsverhalten.
- Du erhältst wirksame Anregungen für schwierige Gesprächssituationen.
- Du erlernst Gesprächstechniken wie zielorientiertes Fragen, aktives Zuhören und hilfreiche Argumentationsstrategien.
- Du übst anhand konkreter Beispiele aus der Praxis.

Methoden

Trainer:innen-Input, Diskussion, Übung an eigenen Anwendungsbeispielen sowie interaktive Gesprächssimulationen sichern den nachhaltigen Lernerfolg.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte, die ihre Gesprächskompetenz für schwierige Situationen optimieren wollen.

Hinweis: Der Besuch des Trainings „Kommunikationstraining I: Grundlagen der Gesprächsführung ist KEINE Voraussetzung.

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



Stephanie Markstahler

Seit über 20 Jahren begleite ich Führungskräfte, Teams und Organisationen in Trainings, Coachings und komplexen Veränderungsprozessen. Was mich als Trainerin ausmacht, ist die Verbindung aus wissenschaftlicher Fundierung, hoher Praxisnähe und echter Beziehungsgestaltung. Es geht in meinen Trainings immer um Haltung und konkrete Werkzeuge, insbesondere den Raum zur Selbstreflexion. Ich bin PERMA-Lead zertifiziert und schaue daher vor allem auf Stärken und positive Aspekte. Entwicklung verstehe ich dabei nicht als Methode, sondern als Prozess. Vieles ist möglich, wenn Menschen Klarheit gewinnen und mutig in Beziehung gehen.

Bettina von Lovenberg

Konfrontierend & einfühlsam rege ich meine Klienten und Teilnehmende zu Selbstreflexion an. Ernsthaft & humorvoll ermögliche ich



Dr. Adem Mulamustafić

Ich bin Adem Mulamustafić, Kommunikations- und Argumentationstrainer und Mitgründer einer Kommunikationsagentur. Seit vielen Jahren helfe ich Menschen und Organisationen, klar, wirkungsvoll und überzeugend zu kommunizieren – sei es in Diskussionen, Verhandlungen oder öffentlichen Auftritten. Ich habe in Philosophie promoviert, an der Universität Potsdam gelehrt und Analysen zu Argumentationsstrategien prominenter Politiker und Führungskräfte veröffentlicht. Auf LinkedIn teile ich regelmäßig Tools und Einsichten rund um das Thema Kommunikation. Mich motiviert es, Menschen zu stärken, die in Debatten überzeugend bestehen wollen.

Alexander Wisnewski

Ich stehe ich für »deeply immersed relationship, Struktur & elegante Provokation«! Ich spüre Menschen! Es ist die pure Freude,



Lernen und mutiges Ausprobieren neuer Verhaltensweisen.
 Meine Leitmotive im Arbeiten sind "Hilfe zu Selbsthilfe" und "Stärken stärken".
 Menschen ein Stück des Wegs begleiten zu dürfen, fordert und motiviert mich immer wieder neu, und ich bin dankbar für wunderbare, aufrichtige Begegnungen.



Teilnehmer*innen in ihrem persönliches Mind- und Heart-Set weiterzubringen & wachsen zu sehen!
 Ich liebe sowohl die Herausforderung, jede Teilnehmer-Frage punktgenau zu beantworten, als auch als Trainer in den Praxis-Simulationen mit auf dem Spielfeld zu stehen!
 Mein persönliches WHY: Die Resonanz der Teilnehmer! Feedbacks wie "deine motivierende Art hat mich geflasht" oder "du bist echt ein maximal authentisches Chamäleon - du stellst dich echt auf jeden Menschen perfekt ein" machen mich dankbar & erfüllen mich!

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
 Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

18.-19.05.2026
 Hannover
Veranstaltungsort
 Mercure Hotel Hannover
 Oldenburger Allee

Tage & Uhrzeit
 Montag, 18.05.2026
 09:30 Uhr - 17:30 Uhr
 Dienstag, 19.05.2026
 08:30 Uhr - 16:30 Uhr

01.-02.06.2026
 Stuttgart
Veranstaltungsort
 Arcotel Camino

Tage & Uhrzeit
 Montag, 01.06.2026
 09:30 Uhr - 17:30 Uhr
 Dienstag, 02.06.2026
 08:30 Uhr - 16:30 Uhr

15.-16.07.2026
 Berlin
Veranstaltungsort
 Hotel Berlin Potsdamer Platz by Leonardo

Tage & Uhrzeit
 Mittwoch, 15.07.2026
 09:30 Uhr - 17:30 Uhr
 Donnerstag, 16.07.2026
 08:30 Uhr - 16:30 Uhr

10.-11.08.2026
 München
Veranstaltungsort
 Holiday Inn Leuchtenbergring
 München

Tage & Uhrzeit
 Montag, 10.08.2026
 09:30 Uhr - 17:30 Uhr
 Dienstag, 11.08.2026
 08:30 Uhr - 16:30 Uhr

24.-25.09.2026
 Frankfurt a. M./Oberursel
Veranstaltungsort
 elaya hotel frankfurt oberursel

Tage & Uhrzeit
 Donnerstag, 24.09.2026
 09:30 Uhr - 17:30 Uhr
 Freitag, 25.09.2026
 08:30 Uhr - 16:30 Uhr

12.-13.10.2026
 Hamburg
Veranstaltungsort
 Best Western Plus Hotel Böttcherhof

Tage & Uhrzeit
 Montag, 12.10.2026
 09:30 Uhr - 17:30 Uhr
 Dienstag, 13.10.2026
 08:30 Uhr - 16:30 Uhr

18.-19.11.2026
 Köln

09.-10.12.2026
 Berlin

08.-09.02.2027
 Stuttgart

Veranstaltungsort Essential by Dorint Köln-Junkersdorf	Veranstaltungsort Classik Hotel Alexander Plaza Berlin	Veranstaltungsort Holiday Inn
Tage & Uhrzeit Mittwoch, 18.11.2026 09:30 Uhr - 17:30 Uhr Donnerstag, 19.11.2026 08:30 Uhr - 16:30 Uhr	Tage & Uhrzeit Mittwoch, 09.12.2026 09:30 Uhr - 17:30 Uhr Donnerstag, 10.12.2026 08:30 Uhr - 16:30 Uhr	Tage & Uhrzeit Montag, 08.02.2027 09:30 Uhr - 17:30 Uhr Dienstag, 09.02.2027 08:30 Uhr - 16:30 Uhr
10.-11.03.2027 Frankfurt a. M./Kelsterbach Veranstaltungsort Vienna House Easy Frankfurt Airport	26.-27.04.2027 Hamburg Veranstaltungsort Best Western Plus Hotel Böttcherhof	13.-14.05.2027 München Veranstaltungsort Hyperion Hotel München
Tage & Uhrzeit Mittwoch, 10.03.2027 09:30 Uhr - 17:30 Uhr Donnerstag, 11.03.2027 08:30 Uhr - 16:30 Uhr	Tage & Uhrzeit Montag, 26.04.2027 09:30 Uhr - 17:30 Uhr Dienstag, 27.04.2027 08:30 Uhr - 16:30 Uhr	Tage & Uhrzeit Donnerstag, 13.05.2027 09:30 Uhr - 17:30 Uhr Freitag, 14.05.2027 08:30 Uhr - 16:30 Uhr
23.-24.06.2027 Köln/Niederkassel Veranstaltungsort Hotel Clostermanns Hof	19.-20.07.2027 Stuttgart Veranstaltungsort Holiday Inn	12.-13.08.2027 Berlin Veranstaltungsort Ameron Berlin Abion Spreebogen
Tage & Uhrzeit Mittwoch, 23.06.2027 09:30 Uhr - 17:30 Uhr Donnerstag, 24.06.2027 08:30 Uhr - 16:30 Uhr	Tage & Uhrzeit Montag, 19.07.2027 09:30 Uhr - 17:30 Uhr Dienstag, 20.07.2027 08:30 Uhr - 16:30 Uhr	Tage & Uhrzeit Donnerstag, 12.08.2027 09:30 Uhr - 17:30 Uhr Freitag, 13.08.2027 08:30 Uhr - 16:30 Uhr
21.-22.09.2027 Frankfurt a. M./Offenbach Veranstaltungsort Achat Plaza		
Tage & Uhrzeit Dienstag, 21.09.2027 09:30 Uhr - 17:30 Uhr Mittwoch, 22.09.2027 08:30 Uhr - 16:30 Uhr		

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/7564

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 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/7564

E-Mail: 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 oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Kommunikationstraining II (Live-Online)

Gesprächskompetenz erweitern

Ob Kritik, Feedback oder Reklamation – schwierige Gespräche gehören zum Arbeitsalltag. In diesem Training lernst du, dein Kommunikationsverhalten situativ anzupassen. Du entwickelst Gesprächsstrategien, um souverän, und lösungsorientiert dein Ziel zu erreichen – auch in herausfordernden Gesprächen oder mit emotionalen Gesprächspartner:innen. Individuelles Feedback im Training hilft dir unproduktive Gesprächsmuster zu durchbrechen und besser zu kommunizieren.

Inhalte

Schwierige Gespräche souverän führen

- Merkmale und Ursachen schwieriger Gespräche.
- Souveräner Umgang mit emotionalen Gesprächspartner:innen.
- Hemmende und fördernde Kommunikationsmuster.
- Innere Haltung und ihre Wirkung in Gesprächen.

Gesprächsführung gezielt einsetzen

- Sympathie und Vertrauen als Basis.
- Selbst- und Fremdwahrnehmung reflektieren.
- Sprache und Körpersprache bewusst nutzen.
- Gespräche effektiv vor- und nachbereiten.
- Gesprächstechniken: zielorientiertes Fragen, aktives Zuhören, Argumentationshilfen.

Professionell kommunizieren in kritischen Gesprächssituationen

- Feedback konstruktiv geben und annehmen.
- Kritikgespräche lösungsorientiert führen.
- WIN-WIN-Ansätze in Verhandlungen nutzen.
- Schwierige Botschaften vermitteln.
- Umgang mit Einwänden und Widerständen.

Souveräner Umgang mit Stress und Emotionen

- Eigene Bedürfnisse und Emotionen wahrnehmen und äußern.
- Wut und Ärger angemessen ausdrücken.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du kommunizierst in energiegeladenen Situationen souverän, professionell und ergebnisorientiert.
- Du verbesserst deine Kommunikationskompetenz durch persönliches Feedback und Impulse zu deinem eigenen Gesprächsverhalten.
- Du erhältst wirksame Anregungen für schwierige Gesprächssituationen.
- Du erlernst Gesprächstechniken wie zielorientiertes Fragen, aktives Zuhören und hilfreiche Argumentationsstrategien.
- Du übst anhand konkreter Beispiele aus der Praxis.

Methoden

Trainer:in-Input, Diskussion, Übung an eigenen Anwendungsbeispielen sowie interaktive Gesprächssimulationen sichern den nachhaltigen Lernerfolg.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte, die ihre Gesprächskompetenz für schwierige Situationen optimieren wollen.

Hinweis: Der Besuch des Trainings „Kommunikationstraining I: Grundlagen der Gesprächsführung ist KEINE Voraussetzung.

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



Stephanie Markstahler

Seit über 20 Jahren begleite ich Führungskräfte, Teams und Organisationen in Trainings, Coachings und komplexen Veränderungsprozessen. Was mich als Trainerin ausmacht, ist die Verbindung aus wissenschaftlicher Fundierung, hoher Praxisnähe und echter Beziehungsgestaltung. Es geht in meinen Trainings immer um Haltung und konkrete Werkzeuge, insbesondere den Raum zur Selbstreflexion. Ich bin PERMA-Lead zertifiziert und schaue daher vor allem auf Stärken und positive Aspekte. Entwicklung verstehe ich dabei nicht als Methode, sondern als Prozess. Vieles ist möglich, wenn Menschen Klarheit gewinnen und mutig in Beziehung gehen.



Bettina von Lovenberg

Konfrontierend & einfühlsam rege ich meine Klienten und Teilnehmende zu Selbstreflexion an. Ernsthaft & humorvoll ermögliche ich Lernen und mutiges Ausprobieren neuer Verhaltensweisen. Meine Leitmotive im Arbeiten sind "Hilfe zu Selbsthilfe" und "Stärken stärken". Menschen ein Stück des Wegs begleiten zu dürfen, fordert und motiviert mich immer wieder neu, und ich bin dankbar für wunderbare, aufrichtige Begegnungen.



Alexander Wisnewski

Ich stehe ich für »deeply immersed relationship, Struktur & elegante Provokation«! Ich spüre Menschen! Es ist die pure Freude, Teilnehmer*innen in ihrem

persönliches Mind- und Heart-Set
weiterzubringen & wachsen zu sehen!

Ich liebe sowohl die Herausforderung,
jede Teilnehmer-Frage punktgenau zu
beantworten, als auch als Trainer in
den Praxis-Simulationen mit auf dem
Spielfeld zu stehen!

Mein persönliches WHY: Die
Resonanz der Teilnehmer! Feedbacks
wie "deine motivierende Art hat mich
geflusst" oder "du bist echt ein
maximal authentisches Chamäleon -
du stellst dich echt auf jeden
Menschen perfekt ein" machen mich
dankbar & erfüllen mich!

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

26.-27.11.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 26.11.2026

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Freitag, 27.11.2026

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32138

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/7564

E-Mail: 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 oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.