

Kommunikation für Business Partner im Controlling (Präsenz)

Vernetzen – verhandeln – Konflikte managen

Es ist eine Herausforderung, die Rolle als Business Partner glaubwürdig zu vertreten und auszufüllen. Um managementnahe Aufgaben im Rahmen der internen Beratung, der Strategieentwicklung oder der Geschäftsprozessoptimierung zu übernehmen, sind neben der fachlichen Expertise psychologische Kenntnisse, eine ausgeprägte Kommunikationskompetenz sowie der persönliche Kontakt zum Management und den Fachabteilungen ausschlaggebend. Stärke in unserem Training deine Kommunikationskompetenz und dein Selbstbewusstsein und erhalte nötiges Wissen für deinen persönlichen Erfolg.

Inhalte

Die Rolle als Business Partner

- Situation.
- Position.
- Rolle (Treiber:in, Motivator:in, Sparringspartner:in des Managements, interne:r Berater:in).
- Selbstbild & Fremdbild.
- Anforderungen.
- Verhalten im Business.
- Meine Aufgaben.

Psychologische Grundlagen

- Emotionale Intelligenz.
- Empathie, Diplomatie.
- Vertrauen, Glaubwürdigkeit.
- Die Kunst der Kritik.
- Intrinsische Motivation.
- Ich und mein Selbstbewusstsein.

Networking und Kontaktpflege

- Bereichsübergreifende Zusammenarbeit und Kommunikation.
- Besonderheiten der Zusammenarbeit mit anderen Fachbereichen.
- Kooperation.
- Durchsetzungsstärke richtig einsetzen.

Kommunikation in allen Formen und Facetten

- Kommunikation trotz Zeitmangel.
- Synchrone & asynchrone Kommunikation: Wann nutze ich was?
- Schriftlich: Von der E-Mail bis zur Entscheidungsvorlage.
- Mündlich: 4-Augengespräche, Besprechungen.
- Gesprächstechniken – Monolog & Dialog, Fragen statt Sagen.
- Nonverbale Kommunikation: Auftreten, Körpersprache.
- Mit Stimmführung überzeugen.

Effektive Besprechungen - Präsenz oder Online

- Der Erfolg liegt in der Vorbereitung.
- Besprechungen effektiv steuern.
- Besonderheiten bei Online-Meetings.

Spezielle Herausforderungen

- Zusammenarbeit in der Transformation.
- Verhalten in Veränderungs- und Entscheidungsprozessen.
- Schwierige Gesprächssituationen.
- Widerstände, Missverständnisse.
- Zusammenarbeit und Kommunikation in der Krise.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du stärkst deine verhaltensorientierten Kompetenzen und kannst auf Augenhöhe mit dem Management kommunizieren.
- Du setzt Kommunikation gezielt und effektiv ein.
- Du trittst sicher, selbstbewusst und überzeugend auf.
- Du lernst, wie du in schwierigen Gesprächssituationen gewinnbringend agierst.
- Du erfährst, wie du die Zusammenarbeit mit dem Management und anderen Fachbereichen positiv gestalten kannst.
- Du erhältst das nötige Wissen, um deinen persönlichen Erfolg und deine Performance in der Rolle als Business Partner zu steigern.

Methoden

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

Teilnehmer:innenkreis

Führungskräfte und Mitarbeiter:innen aus dem Controlling, die in der Funktion als Business Partner tätig sind, diese Position anstreben oder aufbauen möchten.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Geprüfte:r Strategische:r Controller:in

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.


Prof. David Tan

Mein Name ist David Tan (viele meiner Auftraggeber bezeichnen mich auch als 'Mr. OKR'). Ich bin langjähriger Strategieberater, Managementtrainer & Keynote Speaker. Seit 2019 habe ich über 75 Organisationen im DACH-Raum bei der agilen Strategieumsetzung mit OKR begleitet. Seit 2021 bin ich Professor an der Erasmus Hochschule Basel, leite den Fachbereich Strategie und habe bisher über 380 Certified OKR Professionals qualifiziert und zertifiziert. Als Sparringspartner für Vorstände, Geschäftsführungen und Führungskräfte verankere ich OKR als strategisches Führungs- und Steuerungssystem, damit Strategien agil und wirksam umgesetzt werden.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

17.-18.06.2026

München

Veranstaltungsort

H4 Hotel München Messe

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 17.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 18.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

15.-16.09.2026

Berlin

Veranstaltungsort

Hyperion Hotel Berlin

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 15.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 16.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

03.-04.03.2027

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Hilton Hotel Düsseldorf

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 03.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 04.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

07.-08.06.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Leonardo Hotel Hamburg City Nord

Tage & Uhrzeit

Montag, 07.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 08.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

29.-30.09.2027

Frankfurt a. M./Oberursel

Veranstaltungsort

elaya hotel frankfurt oberursel

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 29.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 30.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/2325

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 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/2325

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

Kommunikation für Business Partner im Controlling (Live-Online)

Vernetzen – verhandeln – Konflikte managen

Es ist eine Herausforderung, die Rolle als Business Partner glaubwürdig zu vertreten und auszufüllen. Um managementnahe Aufgaben im Rahmen der internen Beratung, der Strategieentwicklung oder der Geschäftsprozessoptimierung zu übernehmen, sind neben der fachlichen Expertise psychologische Kenntnisse, eine ausgeprägte Kommunikationskompetenz sowie der persönliche Kontakt zum Management und den Fachabteilungen ausschlaggebend. Stärke in unserem Training deine Kommunikationskompetenz und dein Selbstbewusstsein und erhalte nötiges Wissen für deinen persönlichen Erfolg.

Inhalte

Die Rolle als Business Partner

- Situation.
- Position.
- Rolle (Treiber:in, Motivator:in, Sparringspartner:in des Managements, interne:r Berater:in).
- Selbstbild & Fremdbild.
- Anforderungen.
- Verhalten im Business.
- Meine Aufgaben.

Psychologische Grundlagen

- Emotionale Intelligenz.
- Empathie, Diplomatie.
- Vertrauen, Glaubwürdigkeit.
- Die Kunst der Kritik.
- Intrinsische Motivation.
- Ich und mein Selbstbewusstsein.

Networking und Kontaktpflege

- Bereichsübergreifende Zusammenarbeit und Kommunikation.
- Besonderheiten der Zusammenarbeit mit anderen Fachbereichen.
- Kooperation.
- Durchsetzungsstärke richtig einsetzen.

Kommunikation in allen Formen und Facetten

- Kommunikation trotz Zeitmangel.
- Synchrone & asynchrone Kommunikation: Wann nutze ich was?
- Schriftlich: Von der E-Mail bis zur Entscheidungsvorlage.
- Mündlich: 4-Augengespräche, Besprechungen.
- Gesprächstechniken – Monolog & Dialog, Fragen statt Sagen.
- Nonverbale Kommunikation: Auftreten, Körpersprache.
- Mit Stimmführung überzeugen.

Effektive Besprechungen - Präsenz oder Online

- Der Erfolg liegt in der Vorbereitung.
- Besprechungen effektiv steuern.
- Besonderheiten bei Online-Meetings.

Spezielle Herausforderungen

- Zusammenarbeit in der Transformation.
- Verhalten in Veränderungs- und Entscheidungsprozessen.
- Schwierige Gesprächssituationen.
- Widerstände, Missverständnisse.
- Zusammenarbeit und Kommunikation in der Krise.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du stärkst deine verhaltensorientierten Kompetenzen und kannst auf Augenhöhe mit dem Management kommunizieren.
- Du setzt Kommunikation gezielt und effektiv ein.
- Du trittst sicher, selbstbewusst und überzeugend auf.
- Du lernst, wie du in schwierigen Gesprächssituationen gewinnbringend agierst.
- Du erfährst, wie du die Zusammenarbeit mit dem Management und anderen Fachbereichen positiv gestalten kannst.
- Du erhältst das nötige Wissen, um deinen persönlichen Erfolg und deine Performance in der Rolle als Business Partner zu steigern.

Methoden

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

Teilnehmer:innenkreis

Führungskräfte und Mitarbeiter:innen aus dem Controlling, die in der Funktion als Business Partner tätig sind, diese Position anstreben oder aufbauen möchten.

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

Prof. David Tan

Mein Name ist David Tan (viele meiner Auftraggeber bezeichnen mich auch als 'Mr. OKR'). Ich bin langjähriger Strategieberater, Managementtrainer



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.



& Keynote Speaker. Seit 2019 habe ich über 75 Organisationen im DACH-Raum bei der agilen Strategieumsetzung mit OKR begleitet. Seit 2021 bin ich Professor an der Erasmus Hochschule Basel, leite den Fachbereich Strategie und habe bisher über 380 Certified OKR Professionals qualifiziert und zertifiziert. Als Sparringspartner für Vorstände, Geschäftsführungen und Führungskräfte verankere ich OKR als strategisches Führungs- und Steuerungssystem, damit Strategien agil und wirksam umgesetzt werden.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

23.-24.11.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 23.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 24.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32435

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/2325

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