

# 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**

Prof. David Tan ist Strategieberater, Managementtrainer und OKR-Experte. Seit 2019 hat er über 75 Organisationen im DACH-Raum bei der Einführung und Verankerung von OKR begleitet und über 380 OKR Professionals qualifiziert. 2026 wurde David Tan Management Consulting & Training als TOP CONSULTANT 2026 ausgezeichnet und zählt damit zu den ausgezeichneten Beratern für den deutschen Mittelstand. Als Professor an der Erasmus Hochschule Basel und Leiter des Fachbereichs Strategie verankert er OKR als strategisches Führungs- und Steuerungssystem.

## Details zur Weiterbildung

### Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Termine

**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](http://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](http://www.haufe-akademie.de/2325)

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).

# 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

Prof. David Tan ist Strategieberater, Managementtrainer und OKR-Experte. Seit 2019 hat er über 75 Organisationen im DACH-Raum bei



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.



der Einführung und Verankerung von OKR begleitet und über 380 OKR Professionals qualifiziert. 2026 wurde David Tan Management Consulting & Training als TOP CONSULTANT 2026 ausgezeichnet und zählt damit zu den ausgezeichneten Beratern für den deutschen Mittelstand. Als Professor an der Erasmus Hochschule Basel und Leiter des Fachbereichs Strategie verankert er OKR als strategisches Führungs- und Steuerungssystem.

## 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](http://www.haufe-akademie.de/32435)

### Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/2325](http://www.haufe-akademie.de/2325)

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)