Argumentationstraining für Controller:innen (Präsenz)

Mit rhetorischer Kompetenz überzeugen

Klare Gespräche führen, sicher argumentieren, eigene Interessen vertreten und Gesprächspartner:innen gezielt überzeugen, wird für Mitarbeiter:innen im Controlling immer wichtiger. Insbesondere im Gespräch mit dem Management sind gut strukturierte und verlässliche Aussagen notwendig. Lerne in diesem Training, durch professionelle Argumentation Sachverhalte treffsicher auf den Punkt zu bringen und klar zu kommunizieren. Sei überzeugend!

Inhalte

Die Situation
- Anforderungen heute – Kommunikation im Alltag.
- Überzeugen und argumentieren – wie, wo und wann?
- Controller:innen zwischen den Stühlen.
- Besonderheiten im Unternehmen, in der Abteilung, im Projekt.
- Erwartungen an Controller:innen.

Update Grundlagen der Kommunikation
- Empfängerorientiert kommunizieren.
- Die vier Seiten einer Nachricht.
- Aktives Zuhören als Schlüssel zum Erfolg beim Argumentieren.

Emotionale Intelligenz – die Gefühle im Griff
- Wie fühle ich mich in der jeweiligen Situation?
- Wie bringe ich meine Gefühle zum Ausdruck?
- Wie gehe ich mit Gefühlen anderer um?
- Beherrschung und Kontrolle nicht verlieren.
- Erfolg durch Empathie.

Erfolgreich argumentieren und überzeugen
- Wann muss ich argumentieren?
- Was bedeutet es für das Controlling?
- Strukturiert vorgehen – aber wie?
- Ganzheitliche Sichtweise statt Blick durch die eigene Brille.
- Mein Ziel – meine Position.
- Was erwarten meine Gesprächspartner:innen?
- Wo ist der gemeinsame Nenner?
- Die acht Grundmotive des Handelns.
- Argumentieren in der Rolle als Partner:in oder Dienstleister:in.
- Die Interessen des Bereichs Controlling aktiv vertreten.
- Schlechte Nachrichten beim Management vertreten.
- Überzeugen statt überreden – mündlich und schriftlich.
- Meine Muss-, Soll- und Kann-Kriterien.
- Harte und weiche Argumente.
- Beharrung und die Folgen.
- Durchsetzen – Kompromisse – Kooperieren.

Die Stimme effektiv einsetzen
- Welche Wirkung hat unsere Stimme?
- Wie kann ich gut überzeugen?
- Mit dem Brustton der Überzeugung reden.
- Stimme macht Stimmung.
- Stimme verrät unsere Stimmung.
- Die Macht der Stimme durch Modulation stärken.
- Stimmveränderungen bei Stress.
- Mit dem richtigen Stimm-Einsatz zum Erfolg.

- Praktische Übungen.

Verhandlungstechnik und -strategie
- Win-Win-Strategie.
- Strategie für den Umgang mit schwierigen Gesprächspartner:innen.
- Verhandeln – Gemeinsamkeiten und Unterschiede.
- Die wichtigsten Techniken der Verhandlung.
- Checkliste für die Vorbereitung.
- Strategie – Ass im Ärmel.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du prüfst deinen Erfolg bei Gesprächen und Verhandlungen.
- Du erkennst, warum Mitarbeiter:innen aus dem Controlling präzise argumentieren sollen.
- Du analysierst an Beispielen der letzten Zeit, warum Situationen nicht erfolgreich waren.
- Du lernst, deine Stimme gezielt zu nutzen.
- Du verstehst deine Rolle als Dienstleister:in und Partner:in in solchen Kommunikationssituationen.
- Du berücksichtigst bei der Argumentation die Erwartungen der Gesprächspartner:innen.
- Du diskutierst kritische Situationen in Verhandlungen.
- Du übst in Rollenspielen.

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

Controller:innen, Junior-Controller:innen und Mitarbeiter:innen aus dem Controlling und Finanzwesen, die ihre Gesprächsführung kritisch prüfen und ausbauen wollen.

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.

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Rundum versorgt
Bei Präsenzveranstaltungen inklusive:
- gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag
- Pausenverpflegung

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

12.-13.04.2027
Stuttgart
Veranstaltungsort
Holiday Inn

Tage & Uhrzeit
Montag, 12.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 13.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

13.-14.09.2027
Köln
Veranstaltungsort
Essential by Dorint Köln-Junkersdorf

Tage & Uhrzeit
Montag, 13.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 14.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/5380

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/5380
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.

Argumentationstraining für Controller:innen (Live-Online)

Mit rhetorischer Kompetenz überzeugen

Klare Gespräche führen, sicher argumentieren, eigene Interessen vertreten und Gesprächspartner:innen gezielt überzeugen, wird für Mitarbeiter:innen im Controlling immer wichtiger. Insbesondere im Gespräch mit dem Management sind gut strukturierte und verlässliche Aussagen notwendig. Lerne in diesem Training, durch professionelle Argumentation Sachverhalte treffsicher auf den Punkt zu bringen und klar zu kommunizieren. Sei überzeugend!

Inhalte

Die Situation
- Anforderungen heute – Kommunikation im Alltag.
- Überzeugen und argumentieren – wie, wo und wann?
- Controller:innen zwischen den Stühlen.
- Besonderheiten im Unternehmen, in der Abteilung, im Projekt.
- Erwartungen an Controller:innen.

Update Grundlagen der Kommunikation
- Empfängerorientiert kommunizieren.
- Die vier Seiten einer Nachricht.
- Aktives Zuhören als Schlüssel zum Erfolg beim Argumentieren.

Emotionale Intelligenz – die Gefühle im Griff
- Wie fühle ich mich in der jeweiligen Situation?
- Wie bringe ich meine Gefühle zum Ausdruck?
- Wie gehe ich mit Gefühlen anderer um?
- Beherrschung und Kontrolle nicht verlieren.
- Erfolg durch Empathie.

Erfolgreich argumentieren und überzeugen
- Wann muss ich argumentieren?
- Was bedeutet es für das Controlling?
- Strukturiert vorgehen – aber wie?
- Ganzheitliche Sichtweise statt Blick durch die eigene Brille.
- Mein Ziel – meine Position.
- Was erwarten meine Gesprächspartner:innen?
- Wo ist der gemeinsame Nenner?
- Die acht Grundmotive des Handelns.
- Argumentieren in der Rolle als Partner:in oder Dienstleister:in.
- Die Interessen des Bereichs Controlling aktiv vertreten.
- Schlechte Nachrichten beim Management vertreten.
- Überzeugen statt überreden – mündlich und schriftlich.
- Meine Muss-, Soll- und Kann-Kriterien.
- Harte und weiche Argumente.
- Beharrung und die Folgen.
- Durchsetzen – Kompromisse – Kooperieren.

Die Stimme effektiv einsetzen
- Welche Wirkung hat unsere Stimme?
- Wie kann ich gut überzeugen?
- Mit dem Brustton der Überzeugung reden.
- Stimme macht Stimmung.
- Stimme verrät unsere Stimmung.
- Die Macht der Stimme durch Modulation stärken.
- Stimmveränderungen bei Stress.
- Mit dem richtigen Stimm-Einsatz zum Erfolg.

- Praktische Übungen.

Verhandlungstechnik und -strategie
- Win-Win-Strategie.
- Strategie für den Umgang mit schwierigen Gesprächspartner:innen.
- Verhandeln – Gemeinsamkeiten und Unterschiede.
- Die wichtigsten Techniken der Verhandlung.
- Checkliste für die Vorbereitung.
- Strategie – Ass im Ärmel.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du prüfst deinen Erfolg bei Gesprächen und Verhandlungen.
- Du erkennst, warum Mitarbeiter:innen aus dem Controlling präzise argumentieren sollen.
- Du analysierst an Beispielen der letzten Zeit, warum Situationen nicht erfolgreich waren.
- Du lernst, deine Stimme gezielt zu nutzen.
- Du verstehst deine Rolle als Dienstleister:in und Partner:in in solchen Kommunikationssituationen.
- Du berücksichtigst bei der Argumentation die Erwartungen der Gesprächspartner:innen.
- Du diskutierst kritische Situationen in Verhandlungen.
- Du übst in Rollenspielen.

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

Controller:innen, Junior-Controller:innen und Mitarbeiter:innen aus dem Controlling und Finanzwesen, die ihre Gesprächsführung kritisch prüfen und ausbauen wollen.

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.

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

19.-20.01.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Dienstag, 19.01.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 20.01.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32999

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.
€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5380
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.