



Kommunikation bei Verhandlungen & Befragungen

Verhandlungs- und Befragungssituationen sind oft anspruchsvoll, insbesondere dann, wenn Personen aus verschiedenen Kulturkreisen involviert sind.

Ziele

Die Teilnehmenden schärfen anhand von Kurzinputs, Gruppenarbeiten und Videoanalysen ihre Fertigkeiten in der zielgerichteten verbalen und nonverbalen Sprache, um Verhandlungen und Befragungen zu beeinflussen und zu steuern.

Inhalte

In anspruchsvollen Momenten durch die verbale und nonverbale Kommunikation jene Wirkung erzielen, die beabsichtigt wird.

- In anspruchsvollen Situationen gelingend kommunizieren
- Nonverbale Signale besser einsetzen, lesen und verstehen
- Dynamiken in Befragungen erkennen und proaktiv steuern
- Störungen in der Kommunikation frühzeitig erkennen und entgegenwirken

Aufbau	<p>Tag 1: Wirkungsvolle Kommunikation und die Einflussgrößen von Kulturen, Funktionen und Autorität: Schwerpunkt verbale Kommunikation in Verhandlungs- und Befragungssituationen; die Einflüsse von Kulturen, Funktionen und Aufträge auf die Kommunikation. Ansätze und Tipps, um Verhandlungswirkung zu erzeugen.</p> <p>Tag 2: Grundlagen nonverbale Kommunikation: Schwerpunkt nonverbale Kommunikation; Kongruenz der Kommunikation; das Zusammenspiel von verbaler und nonverbaler Kommunikation (Strategie und Taktik); die eigene Körpersprache zielführend einsetzen und die Körpersprache anderer sehen und besser verstehen lernen. Videoanalysen.</p> <p>Tag 3: Zielführend mit Spannungen und Störungen in Befragungen und Anhörungen umgehen: Analyse von Befragungen und Verhandlungen; Simulationen von Kommunikationssequenzen; Abschluss und Auswertung.</p>
Besonderheiten	Tag 1 und Tag 2 können <u>nur zusammen</u> besucht werden. Die Teilnahme am dritten Kurstag setzt die Teilnahme an den ersten beiden Kurstagen voraus.
Zielpublikum	Personen, die im Migrations- und NGO-Bereich tätig sind; Beteiligte im Asylverfahren (Rechtsvertretung); Mitarbeitende von Staatsanwaltschaften und Gerichten; Polizist*innen; Grenzwächter*innen.
Voraussetzungen	Grundkenntnisse im Bereich Nonverbale Kommunikation, d.h.: Ein Bewusstsein und die Fähigkeit zu haben, a) das eigene Kommunikationsmuster zu reflektieren und b) zu verstehen, wie nonverbale Körpersprache die Kommunikation beeinflussen kann.
Abschluss	Teilnahmebestätigung
Dozierende	Mark Moser, Dozent für Kommunikation, Berater für interkulturelle Kompetenz / Coach / Konfliktvermittler Erica-Maria Umbricht, Geschäftsleiterin Umbricht Coaching & Moderation
Daten	22.-24. September 2026, jeweils von 09.00 – 15.00 Uhr
Ort	Fachhochschule Nordwestschweiz Hochschule für Wirtschaft Riggenbachstrasse 16 4600 Olten
Kosten	CHF 900.- für alle 3 Kurstage CHF 300.- pro Kurstag

Programmleitung	Karin Freiermuth karin.freiermuth@fhnw.ch	T +41 61 279 17 35
Koordination	Anna Lea Krupanjski anna.krupanjski@fhnw.ch	T +41 62 957 26 47