



## 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****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.

**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.

**Tag 3: Zielführend mit Spannungen und Störungen in Befragungen und Anhörungen umgehen:**

Analyse von Befragungen und Verhandlungen; Simulationen von Kommunikationssequenzen; Abschluss und Auswertung.

**Besonderheiten**

Tag 1 und Tag 2 können nur zusammen 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 Umbrecht, Geschäftsleiterin Umbrecht 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 T +41 61 279 17 35  
karin.freiermuth@fhnw.ch

**Koordination** Anna Lea Krupanjski T +41 62 957 26 47  
anna.krupanjski@fhnw.ch