



PERFEKTE MANDANTENKOMMUNIKATION

WIE WIR KOMMUNIKATIV AUF KOOPERATIONSKURS KOMMEN UND BLEIBEN

Im Privaten heißt es: „Happy wife, happy life.“ Übertragen auf den Berufsalltag bedeutet das: Ist der Mandant zufrieden, profitieren beide Seiten. Gute Mandantenkommunikation ist daher kein „weiches Thema“, sondern ein zentraler Erfolgsfaktor für Vertrauen, Effizienz und langfristige Zusammenarbeit.

Die Praxis zeigt jedoch: Mandantenkommunikation ist anspruchsvoll. Unterschiedliche Erwartungen, emotionale Reaktionen auf Zahlen, Fristen, Bescheide oder Honorare sowie Zeitdruck führen schnell zu Missverständnissen oder Spannungen. Vom Steuerberater werden dabei oft Kompetenzen erwartet, die weit über Fachwissen hinausgehen – vom Krisenmanager über Moderator und Verhandlungspartner bis hin zum Mediator und Motivator.

In solchen Situationen gilt es, Emotionen ernst zu nehmen, ohne die sachliche Ebene zu verlieren. Mandanten wollen sich verstanden fühlen und zugleich klare Orientierung und verlässliche Aussagen erhalten. Professionelle Kommunikation entscheidet hier darüber, ob Gespräche eskalieren oder zu Kooperation, Verständnis und Verbindlichkeit führen.

Genau hier setzt dieser Workshop an. Sie lernen, Mandantengespräche bewusst zu steuern, auch in schwierigen Situationen souverän zu bleiben und Kommunikation gezielt auf Zusammenarbeit auszurichten. Ziel ist es, Ihre Kommunikationskompetenz im Mandantenkontakt zu stärken – von Alltagsgesprächen bis hin zu herausfordernden Situationen wie Honorardiskussionen oder kritischen Rückfragen. So schaffen Sie Vertrauen, erhöhen die Akzeptanz Ihrer Empfehlungen und sichern langfristig stabile Mandantenbeziehungen.

Gute Beratung beginnt mit guter Kommunikation – und sie entscheidet darüber, ob aus Gesprächen eine gute Zusammenarbeit wird.

THEMEN

- Kommunikative Basics: visuell, verbal, vokal.
- Kommunikationspsychologie: Wie funktioniert Überzeugung?
- Fallbeispiele: ELM, Eisberg und 4Dimensionen on the job.
- Argumentation: was sage ich dem Gegenüber?
- Rhetorik: wie sage ich es dem Mandanten?
- Konfliktmanagement: kleines Einmaleins.
- Nudges, Tipps & Tricks.

MIT UNS BLEIBEN SIE BESTENS QUALIFIZIERT!



Seminar-Anmeldung
www.dstv-bw.de/seminare

Sie können sich auch gerne per
Mail: webinar@dstv-bw.de oder per
Fax: 0711 619 48 444 anmelden

TERMIN

28.04.2026
09.00 Uhr bis 17.00 Uhr

VERANSTALTUNGSORT

Maritim Hotel Stuttgart
Seidenstraße 34
70174 Stuttgart

TEILNAHMEGEBÜHR

395 €* je Verbandsmitglied
und je Mitarbeiter
595 €* je Nichtmitglied
(inkl. Business-Lunch, Pausen-
imbiss und Getränke)
* zzgl. gesetzl. USt

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Eine kostenfreie Stornierung
ist bis 8 Tage vor Seminar-
beginn möglich. Infos zu den
Teilnahmebedingungen und
zum Datenschutzhinweis auf
www.dstv-bw.de.

REFERENT



Tobias Bartel
zertifizierter KANBAN-Trainer,
studierter Rhetoriker

