

Erfolgreich verhandeln – Durchsetzungsfähigkeit trainieren,

Aufbauseminar

Eine zielgerichtete Betriebsratsarbeit zeigt sich besonders in den Verhandlungen mit dem Arbeitgeber. Hier kommt es darauf an, die Interessen der Kolleginnen und Kollegen einzubringen und erfolgreich durchzusetzen. Dabei ist es wichtig, die Verhandlungsziele klar zu formulieren, zu verfolgen und dem Verhandlungspartner kompetent und standfest gegenüberzutreten.

In diesem Seminar wird das notwendige Handwerkszeug für die systematische Vorbereitung und das zielorientierte Führen von Verhandlungen vermittelt. Es werden Hilfestellungen für die Auswahl von Strategien gegeben, um auch bei schwierigen Ausgangslagen erfolgreich zu verhandeln oder bei unfairen Angriffen entsprechend reagieren zu können. In praktischen Übungen werden verschiedene Argumentations- und Verhandlungstechniken erprobt.

Schwerpunkte des Seminars:

- Aufbauende Kenntnisse zu Kommunikationsmodellen in der Praxis
- Die systematische Vorbereitung der Verhandlung
 - Bestandsaufnahme / Ausgangslage
 - Verhandlungsziele
 - Durchsetzungsmöglichkeiten
 - Verhandlungspartner bzw. Verhandlungsgegner
- Verhandeln im Team
- Die Phasen einer Verhandlung
 - Informationsaustausch
 - Verhandeln im engeren Sinne
 - Einigung
 - Nachbereitung
- Praktische Übungen

Dieses Seminar ist als Wochenseminar für Gremien konzipiert, kann aber gemäß Absprache auch anders durchgeführt werden.

Termine, Orte und Kosten werden direkt mit dem Gremium geklärt. Andere Themenzusammenstellungen sind möglich und werden bei Bedarf mit den Gremien abgestimmt