

Verhandlungsführung für Betriebsräte - Teil II

Stark auftreten und strategisch verhandeln
Erfahren Sie, wie Sie die Verhandlungen lösungsorientiert gestalten und Argumentationstechniken gezielt einsetzen. Lernen Sie wie ein Profi zu verhandeln.

Seminarinhalt

Verhandlungen strukturieren

Ziele richtig setzen | Checklisten erstellen | Rahmenbedingungen klären | Fragetechniken überlegen | Verhandlungsrisiken einplanen | Argumentationstechniken

Verhandlungsziel

Welche Erwartungen habe ich an die Verhandlung? | Verhandlungsziel definieren | Spielraum einräumen

Lösungsfindung

Konstruktive Lösungsfindung | Was passiert wenn keine Lösung gefunden wurde? | Umsetzung der Lösung

Abschluss der Verhandlung

Feedback | Verhandlung richtig bewerten und Nachgespräch im Gremium

Ihr Nutzen

Strukturiert Verhandlungen planen und strategisch gut führen | Das Beste für die Belegschaft aus Verhandlungen erreichen | Argumentationstechniken bewusst einsetzen

Zielgruppe

Alle Betriebsratsvorsitzende und deren Stellvertreter | Vorsitzende von Ausschüssen | Alle Betriebsratsmitglieder, die öfter Verhandlungen führen müssen

Semindauer

3,5 Tage

Tag 1 09:00 Uhr – 17:00 Uhr

Tag 2 09:00 Uhr – 17:00 Uhr

Tag 3 09:00 Uhr – 17:00 Uhr

Tag 4 09:00 Uhr – 13:00 Uhr

Teilnahmegebühr

1190,00 € zzgl. MwSt. & Hotel- und Verpflegungskosten

Hotel- und Verpflegungskosten

Entnehmen Sie bitte unseren Standortseiten

Stornobedingungen

Kostenfreie Stornierung bis zu 21 Tage vor Seminarbeginn

Schulungsanspruch

§ 37 Abs. 6 BetrVG

Jetzt anmelden!

 anmeldung@aw-betriebsrat.de

 06691 / 779 27 55

 06691 / 779 27 59