

Diskussions- und Verhandlungsführung – so verhandeln Sie mit der Geschäftsführung auf Augenhöhe



Die richtigen Gesprächsstrategien und Umgangsformen finden



Kennung

3918/2024



Dauer

Montag bis
Freitag



Standort

Bad Wildungen



Hotel

Göbel's Hotel
Quellenhof



Teilnehmer

Max. ca. 16
Teilnehmer

Kenntnisse nach Abschluss des Seminars

- Stark und selbstbewusst auf Augenhöhe agieren
- Konflikten mit Ruhe begegnen
- Professionelles Gesprächsklima entwickeln
- Situationen positiv und führend beeinflussen

Für eine ergebnisorientierte Verhandlungsführung gilt: „Gedanken im Vorfeld verhindern Sorgen in der Zukunft.“ Deshalb gehört zu jeder Verhandlung mit der Geschäftsleitung eine professionelle Vorbereitung. Dazu muss sich der Betriebsrat zunächst die notwendigen Informationen beschaffen, um sich einen Überblick über die Situation, die Pläne und die Strategie der Geschäftsführung sowie die rechtliche Einordnung des Verhandlungsgegenstandes zu verschaffen. Aus den gesammelten Daten muss dann eine Argumentationsstrategie erarbeitet werden. Im Seminar „Diskussions- und Verhandlungsführung – so verhandeln Sie mit der Geschäftsführung auf Augenhöhe“ lernen die Teilnehmer, wie ihr Gremium zum strategischen Verhandlungsteam wird: Von der optimalen Vorbereitung bis hin zur Entwicklung und Ausarbeitung einer professionellen Argumentations- und Verhandlungsstrategie.

Der Betriebsrat zeigt sich von der besten Seite!

- Der Arbeitgeber hat mich ins Büro zitiert: selbstbewusst auftreten
- Eigene Stärken erkennen und optimal nutzen
- Wir haben als Betriebsrat einen Fehler gemacht: eigene Führungs- und Handlungsfähigkeiten erweitern
- Gesprächsstrategien erkennen und umlenken
- Sicherheit und Stärke im Gespräch
- Körpersprache authentisch und überzeugend einsetzen
- Präsenz und Stimme stärken

Grundlagen der Verhandlungsführung: Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung

- Der Verhandlungserfolg beginnt im Kopf
- Analyse des persönlichen Verhandlungsstils
- Vorbereitung ist alles: Erarbeiten einer Gesprächsstrategie
- Checkliste für die Verhandlungsvorbereitung
- Festlegen der eigenen Verhandlungsziele und Interessen
- Die Gegenseite – Ziele und Interessen des Verhandlungspartners
- Rollenverteilung: Wer bringt was zu welchem Zeitpunkt ein?
- Gesprächsstrategien erkennen und umlenken
- Aktives Zuhören als strategisches Verhandlungsinstrument
- Bestimmt in der Sache – fair gegenüber dem Partner
- Unfaire Verhandlungstaktiken sofort erkennen
- Kritik souverän und sachlich annehmen
- Schwierige Verhandlungssituationen erfolgreich meistern
- Lernen aus Fehlern und Stärken des Gesprächspartners
- Professionelle Nachbereitung und Auswertung

Die passenden Gesprächsstrategien finden

- Das persönliche Kommunikationsprofil erkennen und weiterentwickeln
- Angriffen und Provokationen gelassen entgegentreten
- Kritik souverän und sachlich annehmen
- Gezielter Einsatz von Fragetechniken

Geben Sie sich mehr Profil: eine starke Persönlichkeit entwickeln

BEGINN

Mo. 23.09.2024 15:00

ENDE

Fr. 27.09.2024 12:30

ANSPRUCHSGRUNDLAGE

§ 37 Abs. 6 BetrVG,
§ 179 Abs. 4 S. 3 SGB IX,
§ 54 Abs. 1 i.V.m. § 46 Abs. 1 BPersVG bzw.
das entsprechende LPersVG

HOTEL

Göbel's Hotel Quellenhof
Brunnenallee 54
34537 Bad Wildungen

HOTELPREISE

Vollpensionspauschale, mit
Übernachtung (VP) * **163,92 €**

Tagungspauschale mit
Abendessen, ohne Übernachtung **69,07 €**
(TPAE) *

Tagungspauschale ohne
Abendessen, ohne Übernachtung **39,98 €**
(TP) *

* pro Person und Nacht zzgl.
MwSt.

SEMINARPREISE

mit Kollegenrabatt **ab 1490,- €**

1. Teilnehmer 1590,- €

2. Teilnehmer 1540,- €

Weitere Teilnehmer 1490,- €

Seminargebühren zzgl.
Hotellkosten und MwSt

- Ich bin wie ich bin – und kann noch mehr
- „Es gibt keinen zweiten ersten Eindruck“ – Ihr Auftritt
- Wie ticke ich – eigene Stärken und Schwächen erkennen und verstehen
- Der Smalltalk ist nützlich für mein Ergebnis
- Die Wahl der Worte und deren magische Wirkung

Dieses Seminar wurde von dem Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen nach Beratung mit den Spitzenorganisationen der Gewerkschaften und der Arbeitgeberverbände als geeignet anerkannt. Alle Angaben ohne Gewähr. Änderungen sind möglich.

aas Akademie für Arbeits- und Sozialrecht Ruhr-Westfalen GmbH

Am Bugapark 1a ■ 45899 Gelsenkirchen ■ T 0209 165 85 - 0 ■ F 0209 165 85 - 31

info@aas-seminare.de ■ www.aas-seminare.de