

Rhetorik für Betriebsräte – Teil 2



Gekonnt verhandeln – überzeugen statt überreden



Kennung
5117/2024



Dauer
Montag bis
Freitag



Standort
Ostseebad
Scharbeutz



Hotel
BAYSIDE Hotel



Teilnehmer
Max. ca. 16
Teilnehmer

Videounterstützte Praxisübung

Kenntnisse nach Abschluss des Seminars

- Rhetorische Verhandlungstricks erkennen
- Überzeugungsstark in Verhandlungen
- Mit persönlicher Strategie Ruhe im Konflikt bewahren
- Konfliktlösungsstrategien zielorientiert einsetzen

Um die Anliegen des Betriebsrats wirksam und ergebnisorientiert durchzusetzen, gehören Sicherheit und Überzeugungsstärke zu den wichtigsten Verhandlungsfaktoren. Es gilt, perfekt vorbereitet zu sein, selbstsicher aufzutreten und rhetorische Verhandlungstricks zu (er)kennen. Im Seminar „Rhetorik – Teil 2“ lernen die Teilnehmer, wie man mit rhetorischem Geschick und einer starken Argumentationsführung in Verhandlungen, Konfliktsituationen oder kontroversen Dialogen punktet und dabei Sprachstil, inhaltliche Strukturiertheit und Redeziel in Einklang bringt.

Argumentationsführung in der Betriebsratssitzung

- „Ich habe eine Meinung!“ – Anliegen des Betriebsrats wirksam vertreten
- Aktiv zuhören und die Informationen nutzen
- Andere Meinungen zulassen – die eigene Meinung vertreten
- Die eigene Strategie zum Abbau von Redehemmungen finden und anwenden
- Sicherheit als überzeugendster Verhandlungsfaktor
- Spannende Ergebnisdarstellung für den BR, wenn eine Aufgabe übertragen wurde
- Souverän mit Nervosität umgehen

Gut vorbereitet in die Verhandlung mit dem Arbeitgeber

- Vorbereitung, Durchführung und Auswertung von Verhandlungen mit dem Arbeitgeber
- Welches Ziel hat der Betriebsrat?
- Argumentationspraxis gegenüber Arbeitgeber, Arbeitnehmern und Betriebsratskollegen erwerben
- Vom Konflikt zum Konsens: Vertrauensvolle Zusammenarbeit
- Gut vorbereitet ist halb gewonnen: Mit diesen Tricks muss ich rechnen
- Fair und stark – meine Verhandlungsstrategie

Mit guten Argumenten verhandeln

- Entwicklung und Aufbau von Argumentationsketten
- Wie zwingt mich mein Gegenüber zu konkreten Stellungnahmen?
- Die Bedeutung von Minimal- und Maximalzielen: mein Spielraum für den Kompromiss
- Argumente am Verhandlungstisch schnell auswerten und zur Gegenargumentation nutzen
- Wie hindere ich den Arbeitgeber an der Schaffung vollendeter Tatsachen?
- Beeinflussung des Diskussionsklimas durch den Betriebsrat
- Wann breche ich die Verhandlung ab?

Das Streitgespräch – praxisorientierte Rhetorik in Konfliktsituationen

- Heikle Themen souverän ansprechen können: im Gremium oder auch mit dem Arbeitgeber
- Persönliche Blockaden angehen und Stärken ausbauen
- Die Nerven liegen blank, die Stimmung ist explosiv: meine persönliche Ruhe-Strategie auch in heftigen Diskussionen
- Den Konflikt transparent gemacht: Eskalation und Deeskalation
- Angemessenes Verhalten bei Aggression, Drohung, Wut oder Stress
- Selbstsicheres Auftreten trainieren

BEGINN

Mo. 16.12.2024 15:00

ENDE

Fr. 20.12.2024 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,
§ 65 Abs. 1 BetrVG

HOTEL

BAYSIDE Hotel
Strandallee 130a
23683 Ostseebad Scharbeutz

HOTELPREISE

Vollpensionspauschale, mit Übernachtung (VP) *	214,26 €
Tagungspauschale mit Abendessen, ohne Übernachtung (TPAE) *	134,02 €
Tagungspauschale ohne Abendessen, ohne Übernachtung (TP) *	79,59 €

* 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

- Entwicklung von Konfliktlösungsstrategien auch innerhalb des BR-Gremiums
- Lösungsorientierte Gesprächsführung: ein konstruktives Gesprächsergebnis erreichen
- Sicherer Umgang mit „Killerphrasen“

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@[aaas-seminare.de](mailto:info@aaas-seminare.de) ■ www.aas-seminare.de