

Verhandlungstraining für Betriebsräte Teil 1

Verhandlungserfolge für den Betriebsrat planen

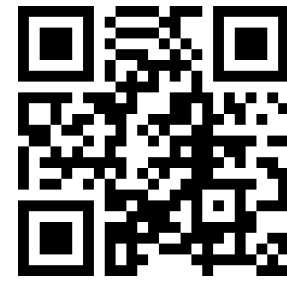
Verhandlungen mit dem Arbeitgeber zu führen ist eine zentrale Aufgabe des Betriebsrats. Hierbei ist es besonders wichtig, auch in schwierigen Situationen selbstbewusst und inhaltlich sicher zu wirken. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Verhandlungen mit dem Arbeitgeber systematisch vorbereiten, und erhalten wertvolle Tipps zur Wahl der richtigen Verhandlungsstrategie. So gelingt es Ihnen, auch bei komplexen Ausgangslagen erfolgreich zu verhandeln.

Die Fakten



Jetzt unverbindlich reservieren

waf-seminar.de/BR337



Beginn: Erster Tag 14:00 Uhr

Ende: Letzter Tag 12:30 Uhr

So sparen Sie zwei Übernachtungen!



Preise:

- 1. Teilnehmer 1.929,00 €
- 2. Teilnehmer 1.852,00 €
- 3. Teilnehmer 1.794,00 €

Jeder weitere Teilnehmer 1.794,00 €

• Preise (pro TN) zzgl. MwSt.

• Hotelinfos unter waf-seminar.de/hotel

• Seminarbedingungen unter waf-seminar.de/seminarbedingungen



Dieses Seminar eignet sich für

Das Seminar eignet sich für alle BRV, deren Stellvertreter, Vorsitzende von Ausschüssen, freigestellte BR und an alle BR-Mitglieder, die öfter in Gesprächen und Verhandlungen mit dem Arbeitgeber aufseiten des Betriebsrats eingesetzt sind.



Dieses Thema gibt es auch als

Inhouse: waf-seminar.de/IN337



Kostenlos für Sie



In diesem Seminar lernen Sie:

Erfolgreiche Verhandlungsführung - Grundlagen

- Die Ausgangslage für die Verhandlung feststellen
- Argumente des Betriebsrats, Anlass der Verhandlung
- Mögliche Absichten und Argumente des Arbeitgebers

Planung und Strategie der Verhandlung

- Ziele und Verhandlungsspielräume festlegen
- Rollenverteilung im Betriebsrat - wer bringt was zu welchem Zeitpunkt ein?
- Die Verhandlungsstrategie des Betriebsrats ermitteln

Erfolgreicher Verhandlungsablauf

- Konstruktive Gesprächsführung in Verhandlungen
- Körpersprachliche Signale erkennen und deuten
- Wege zur Konsensfindung; Jeder-gewinnt-Methode

Praktische Übungen mit Videoanalyse

- Kritische Verhandlungssituationen bewältigen
- Verbale und nonverbale Konfliktsignale wahrnehmen
- Einsatz von Machtmitteln
- Mit Emotionen umgehen
- Stress in Verhandlungen bewältigen
- Frage- und Antworttechniken einsetzen
- Killerphrasen und Provokationen schlagfertig kontern

Verhandlungstraining für Betriebsräte Teil 1

Termine

Termine	Hotel	Ort	Seminar-Nr.
August			
Mo 03.08 - Do 06.08.2026	Leonardo Royal Hotel Ulm	Ulm	BR337-2663-84
September			
Di 29.09 - Fr 02.10.2026	HYPERION Hotel Berlin	Berlin	BR337-3601-84
Oktober			
Mo 12.10 - Do 15.10.2026	NH Hotel Düsseldorf City Nord	Düsseldorf	BR337-3975-84
November			
Mo 30.11 - Do 03.12.2026	Park Inn by Radisson Nürnberg	Nürnberg	BR337-5145-84
Februar			
Mo 08.02 - Do 11.02.2027	Aiden by Best Western Velbert	Velbert	BR337-9409-84
März			
Di 30.03 - Fr 02.04.2027	Leonardo Hotel Munich City South	München	BR337-8653-84
Mai			
Mo 10.05 - Do 13.05.2027	Best Western Premier Grand Hotel	Weimar	BR337-8017-84
Juni			
Di 29.06 - Fr 02.07.2027	Park Inn by Radisson Stuttgart	Stuttgart	BR337-7165-84
August			
Mo 09.08 - Do 12.08.2027	Best Western Plus Hotel Böttcherhof	Hamburg	BR337-6631-84
September			
Di 21.09 - Fr 24.09.2027	Spark by Hilton Wuppertal City Centre	Wuppertal	BR337-5967-84
November			
Mo 08.11 - Do 11.11.2027	Hollywood Media Hotel Berlin	Berlin	BR337-5249-84
Dezember			
Mo 20.12 - Do 23.12.2027	Leonardo Hotel Hannover Medical Park	Hannover	BR337-4509-84

Weitere Termine finden Sie unter www.waf-seminar.de/BR337

Kostenlos für Sie!

- Terminplaner mit praktischen Arbeitshilfen
- Umfangreiche Seminarunterlagen und
- Rucksack oder Tasche



