

# Verhandlungsführung

## Als BR klug verhandeln und verbindliche Vereinbarungen treffen

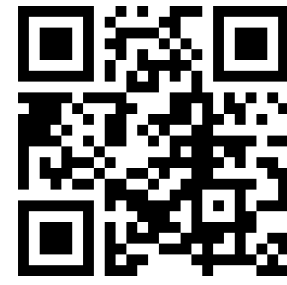
Für eine gute Betriebsratsarbeit ist es wichtig, Verhandlungssituationen zu erkennen und professionell vorzubereiten und umzusetzen. Lernen Sie in diesem Seminar, durch souveränes Agieren und Argumentieren erfolgreich zu überzeugen. Unsere Referenten zeigen Ihnen, wie Sie Verhandlungen effektiv planen und Ihre Position stark vertreten. Zudem erfahren Sie, wie Sie ansprechende Präsentationen gestalten und dabei sowohl ruhig als auch interaktiv mit Ihrem Publikum kommunizieren.

### Die Fakten



#### Jetzt unverbindlich reservieren

[waf-seminar.de/BR609](http://waf-seminar.de/BR609)



**Beginn:** Erster Tag 14:00 Uhr

**Ende:** Letzter Tag 12:30 Uhr

*So sparen Sie zwei Übernachtungen!*



**Preise:** 1. Teilnehmer 1.995,00 €  
2. Teilnehmer 1.995,00 €  
3. Teilnehmer 1.995,00 €

**Jeder weitere Teilnehmer 169,00 €**

• Preise (pro TN) zzgl. MwSt.

• Hotelinfos unter [waf-seminar.de/hotel](http://waf-seminar.de/hotel)

• Seminarbedingungen unter [waf-seminar.de/seminarbedingungen](http://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 auf Seiten des Betriebsrats eingesetzt sind.



#### Kostenlos für Sie



### In diesem Seminar lernen Sie:

#### Psychologische Grundlagen der Verhandlungsführung

- Basiswissen: Bedürfnisse, Erwartungen und Abhängigkeiten
- Vorurteile: Macht, Beeinflussung und Manipulation
- Orientierung: Verhandlungsmodelle und Kontexte

#### Die kluge Vorbereitung

- Sach- und Beziehungsebene: Lernen Sie, wie beide Ebenen Verhandlungen beeinflussen
- Verhandlungsziele: Wie Sie diese nach dem MAMA-Prinzip bestimmen
- Argumente: Sammeln und strukturieren Sie diese nach der IRMA-Regel
- Analyse: Erkennen Sie die Rollen und Typologie der Akteure

#### Die strategische Durchführung

- NEGOTIATE: Vorgehen nach dem Harvard-Konzept für Verhandlungen
- Machtstrategien: Kämpfen mit harten Bandagen
- Positionsstrategien: Verteilung durch Kompromisse
- Interessenstrategien: Mehr erreichen für alle

#### Der professionelle Abschluss

- Verhandlungserfolg: Sichern Sie die Ergebnisse Ihrer Verhandlung
- Abschluss: Verbindliche Vereinbarungen treffen
- Aktionsplan: Konkrete Maßnahmen festlegen

#### Erweiterung: Präsentieren und Visualisieren

- Grundlagen: Gehirngerechtes Präsentieren und Argumentieren
- Visuelle Kommunikation: So setzen Sie Grafiken, Bilder, Struktur und Farbe gekonnt ein
- Storytelling: Die Kraft von guten Geschichten

# Verhandlungsführung

## Termine

Termine	Hotel	Ort	Seminar-Nr.
<b>Juli</b>			
Di 21.07 - Sa 25.07.2025	HYPERION Hotel Berlin	Berlin	BR609-5355-84
<b>September</b>			
Di 29.09 - Sa 03.10.2025	Mercure Hotel Hannover Oldenburger Allee	Hannover	BR609-5351-84
<b>April</b>			
Di 13.04 - Sa 17.04.2026	INNSIDE by Melia Berlin Mitte	Berlin	BR609-1763-84
<b>August</b>			
Di 10.08 - Sa 14.08.2026	Leonardo Hotel Hamburg Altona	Hamburg	BR609-2711-84
<b>November</b>			
Di 30.11 - Sa 04.12.2026	Stadthotel am Römerturm	Köln	BR609-5154-84

Weitere Termine finden Sie unter [www.waf-seminar.de/BR609](http://www.waf-seminar.de/BR609)

## Kostenlos für Sie!

- Zertifikat der SRH Fernhochschule
- Arbeitsgesetze
- Terminplaner mit praktischen Arbeitshilfen
- Umfangreiche Seminarunterlagen und
- Praktische Tasche



# Seminaranmeldung

W.A.F. Institut für Betriebsräte-Fortbildung, Blumenstraße 3, 82327 Tutzing

✉ mail@waf-seminar.de    🌐 waf-seminar.de    🖨 Fax: 08158 9972111

## Anmeldung zu folgendem Seminar:

Seminar-Nr BR609 – \_\_\_\_\_ – 84 \_\_\_\_\_  
von \_\_\_\_\_ bis \_\_\_\_\_

### Seminarteilnehmer 1:

Frau     Herr

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Telefonnummer im Betrieb

\_\_\_\_\_  
E-Mail im Betrieb

\_\_\_\_\_  
Ihre Funktion im Betriebsrat/in der SBV

### Seminarteilnehmer 2:

Frau     Herr

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Telefonnummer im Betrieb

\_\_\_\_\_  
E-Mail im Betrieb

\_\_\_\_\_  
Ihre Funktion im Betriebsrat/in der SBV

### Firmendaten:

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße der Firma

\_\_\_\_\_  
PLZ, Ort der Firma

\_\_\_\_\_  
Anzahl der Mitarbeiter

\_\_\_\_\_  
Telefonnummer Betriebsrat/SBV

\_\_\_\_\_  
Faxnummer Betriebsrat/SBV

\_\_\_\_\_  
E-Mail Betriebsrat/SBV

\_\_\_\_\_  
Bestellnummer

### Angaben zur Hotelleistung:

Bitte kreuzen Sie Ihre gewünschte Leistung an.

**Unser W.A.F. Service:** Egal ob Sie Hotelgast oder Tagesgast sind, wir rechnen die Hotel- und/oder Verpflegungskosten direkt mit Ihrem Arbeitgeber ab.

Hotelbuchung **mit** Übernachtung:

- Vollpension (Frühstück, Mittag- und Abendessen)
- Halbpension (Frühstück und Mittagessen)
- Ich reise einen Tag früher an!

**oder** Tagesgast **ohne** Übernachtung:

- Tagesgast (Mittagessen)
- Tagesgast (Mittag- und Abendessen)

Mit den Seminarbedingungen der W.A.F. (waf-seminar.de/seminarbedingungen) erkläre ich mich einverstanden.

✗

\_\_\_\_\_  
Ort, Datum

✗

\_\_\_\_\_  
Unterschrift Betriebsrat/SBV