

Inhouse: Verhandlungstraining Teil 1

Verhandlungserfolge für den Betriebsrat planen

Die Fakten



Jetzt unverbindlich reservieren

waf-seminar.de/IH337



Was ist ein Inhouse-Seminar?

Maßgeschneiderte Schulungen vor Ort oder online, angepasst an Ihr Team:

- Flexible Inhalte, Dauer und Ort
- Online oder offline
- In Deutsch oder Englisch



Für Fragen oder Reservierungen kontaktieren Sie uns:

Tel: 08158 99720

E-Mail: inhouse@waf-seminar.de



Dieses Thema eignet sich für

Alle Betriebsratsmitglieder der Firma



Dieses Thema gibt es auch als

Seminar: waf-seminar.de/BR337



Kostenlos für Sie



In diesem Inhouse-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

* Möchten Sie den Inhalt anpassen? Lassen Sie es uns wissen, und wir erstellen einen Plan, der genau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist.