

Veranstaltungen im ersten Halbjahr 2012

Seminar

Gesprächs- und Verhandlungstraining – Ziele und Strategien wirkungsvoller Kommunikation

Taktisch kluges Verhandeln gehört zu den wichtigsten Aufgaben der Betriebs- und Personalratsarbeit. Ziel jeder Verhandlung ist es, die Interessen der Beschäftigten bestmöglich zu vertreten. Geht das Gremium in eine Verhandlung mit dem Arbeitgeber, ist die fundierte Begründung der eigenen Forderungen vielfach selbstverständlich.

Leider gilt das nicht in gleichem Maß für die Kenntnis der Interessen der Arbeitgeberseite und ihrer Motive. Hier liegt schon ein potentieller Grund für das spätere Scheitern der Einigungsversuche. Ein anderer darin, dass sachliche Argumente nicht greifen, wenn Gesprächspartner den Dialog verweigern.

Unser Seminar möchte Ihnen **Struktur und Wirkung moderner Verhandlungsstrategien** vorstellen und Ihnen den betrieblichen Einsatz an praktischen Fällen näher bringen. Diesen Verhandlungsstrategien ist gemeinsam, dass sie das Erreichen eines tragfähigen Kompromisses zum Ziel haben, bei dem es keinen Verlierer gibt, weil die berechtigten Interessen beider Seiten berücksichtigt wurden. Ein solcher Kompromiss hat erfahrungsgemäß im Betriebsalltag Bestand, weil er von allen Beteiligten getragen wird.

Methoden: Impulsreferat, Simulation von Verhandlungssituationen, Rollenspiele mit Feedback. Plenumsdiskussion.

Schulungsinhalte:

Optimale Vorbereitung einer Verhandlung

- Diskussion des Verhandlungsthemas im Gremium
- Situationsanalyse und Informationssammlung
- Festlegung des eigenen Verhandlungsziels
- Aufbau einer Verhandlungsposition, die Spielraum für Kompromisse lässt
- Verhandlungsstress abbauen

Die erfolgreiche Verhandlungsstrategie

- Prinzipien von Win-Win-Lösungen
- Strategie des Verhandlungspartners analysieren
- Verhandlungen mit mehreren Personen
- nach gemeinsamen tragfähigen Lösungen suchen
- Strategien bei verfahrenen Verhandlungen
- die eigene Macht konstruktiv einsetzen

Mit rhetorischen Mitteln überzeugend wirken

- eine positive Gesprächsatmosphäre erzeugen
- die eigene Körpersprache bewusst nutzen
- effektive Gesprächstechniken einsetzen

(Fortsetzung)

Veranstaltungen im ersten Halbjahr 2012

Schwierige Situationen managen

- Umgang mit Ausweichmanövern, unfairen Taktiken und „Killerphrasen“
- Taktiken überprüfen, Aussagen hinterfragen
- Die Körpersprache des Gesprächspartners verstehen

Verhandlungsgespräche systematisch nachbereiten

- Stand der Verhandlung festhalten, Ergebnisse sichern
- Stärke-/Schwäche-Analyse des Gremiums – aus Fehlern lernen
- Grundlagen für die nächste Verhandlungsrunde erarbeiten
- Rückmeldung an die Belegschaft vorbereiten

Referentin:

Dr. Antje Müller, Diplom-Psychologin, Wirtschaftspsychologie und Coach in Bremen, mit langjähriger Erfahrung in der Schulung von Betriebs- und Personalräten zu den Themenbereichen Konflikttraining, Gesprächs- und Verhandlungsführung, Rhetorik sowie Zeit- und Selbstmanagement.

Veranstaltungsdaten:

- **Termin / Tagungsort:** vom 18. bis 21. Juni 2012 im Eden Hotel, Göttingen
- **Schulungsbeginn:** Montag, 18. Juni 2012, 14.00 Uhr
- **Schulungsende:** Donnerstag, 21. Juni 2012, 12.30 Uhr (anschließend Mittagessen)
- **Veranstalter:** **TOP** Akademie GmbH, Oberursel
- **Seminarpreis:** 850,- € zzgl. MwSt., darin sind Kaffeepausen am Vor- und Nachmittag, Erfrischungsgetränke im Seminarraum und zu den Mahlzeiten sowie Mittagessen am zweiten, dritten und letzten Schultag bereits enthalten.
- **Zimmerbuchung:** Das Eden Hotel bietet den Teilnehmerinnen und Teilnehmern Übernachtung und Frühstück zum Preis von 89,- € inkl. MwSt. Bitte buchen Sie bei Bedarf mit Hinweis auf unser Seminar (Telefon: 0551 / 50 72 00).

Falls Sie ein Zimmer buchen, begleichen Sie bitte Ihre Hotelrechnung bei der Abreise oder legen Sie alternativ bei Anreise eine **Kostenübernahmeerklärung** Ihres Arbeitgebers vor. Wenn Sie möchten, können Sie dazu den Vordruck nutzen, den wir auf unserer Internetseite www.top-akademie.de unter der Rubrik „Formulare“ bereitstellen.

- **Zielgruppe:** Unser Seminar wendet sich an Vorsitzende und Mitglieder von Betriebs- und Personalräten, die Verhandlungen führen oder in Verhandlungen einbezogen sind, sowie an die Vertrauenspersonen der Schwerbehinderten, für die das gleiche gilt.
- **Freistellung und Kostentragung** erfolgt nach § 37 Abs. 6 und § 40 Abs. 1 BetrVG bzw. nach § 46 Abs. 6 und § 44 Abs. 1 BPersVG und den entsprechenden Vorschriften der LPersVG sowie für die SchwbV nach § 96 Abs. 4 Satz 3 bzw. § 96 Abs. 8 SGB IX.
- **Ihre Anmeldung** richten Sie bitte unter Angabe der Dienst- oder Firmenanschrift und Ihrer Telefonnummer an susanne.zander@top-akademie.de
- Für **offene Fragen** stehen wir Ihnen unter der Rufnummer 06171 / 88 709 88 gerne zur Verfügung - und freuen uns von Ihnen zu hören!