

Verhandlungsführung

Liebe Kolleginnen und Kollegen,
Verhandlungen zu führen gehört zum Tagesgeschäft von Betriebsräten. Ob mit Kollegen, anderen Gremienvertretern im GBR oder KBR, mit der Gewerkschaft oder insbesondere auch mit dem Arbeitgeber, immer geht es darum, unterschiedliche Standpunkte auf der Sachebene einer Lösung zu zuführen, ohne dabei die Beziehungsebene zu belasten.

Dieses Seminar vermittelt Euch die entsprechenden und notwendigen Kenntnisse und Kompetenzen, um sicher und zielorientiert Verhandlungen zu führen und zu einem für alle Beteiligten positiven Abschluss zu bringen.

Inhalte:

- Theoretische Grundlagen der Verhandlung
- Der Verhandlungszyklus: Planung, Verhandlung, Auswertung, Planung
- Erfolgsfaktoren bei der Planung
- Interessen anstelle von Positionen
- Das Harvard-Konzept
- Verhandlungsstrategien – Die beste Alternative
- Taktische Möglichkeiten
- Umgang mit sachlichen und menschlichen Konflikten
- Anspruchsgruppen und Öffentlichkeit
- Verhaltensweisen erfolgreicher Verhandlungsführer
- Die Kunst der erfolgreichen Verhandlungsführung

Termin: 20. – 24. September 2021
 Referent: Michael Fredersdorf
 Beginn: Montag 10.00
 Ende: Freitag, 13.00
 Ort: Willingen
 Kosten: € 885,00 (zzgl. Hotelleistungen in Höhe von ca. € 600,00; bei Voranreise inkl. Abendessen zzgl. ca. € 100,00)

Der Referent



Michael
Fredersdorf

Ehemaliger
BR- und EBR-
Vorsitzender,
Arbeitsrechttrainer

Das Hotel



Sporthotel Zum
Hohen Eimberg

Zum Hohen Eim-
berg 3 a

34508 Willingen

05632 - 4090

info@eimberg.de

www.eimberg.de