



<https://verdi-bub.de/seminar/3677>

Themenplan

Erfolgreich verhandeln und argumentieren

Den roten Faden fest in der Hand!

Rolle und Selbstverständnis in der Verhandlung:

- ⚡ Reflexion und Erfahrungsaustausch
- ⚡ (Rechtliche) Grundsätze der Zusammenarbeit zwischen Interessenvertretung und Arbeitgeber

Einführung in das Konzept des sachorientierten Verhandeln nach dem Harvard-Konzept

Verhandlungen vorbereiten:

- ⚡ Systematisches Vorgehen der gesetzlichen Interessenvertretung bei Verhandlungen mit dem Arbeitgeber
- ⚡ Forderungen/Ziele formulieren und Verhandlungsspielraum festlegen
- ⚡ Verhandlungsstile erkennen und einordnen
- ⚡ Verhandlungsablauf und Rollenverteilung festlegen
- ⚡ Inhaltliche, strategische und taktische Vorbereitung auf Verhandlungen mit dem Arbeitgeber an Beispielen aus der betrieblichen Realität der Teilnehmer/-innen

Verhandlungen durchführen:

- ⚡ Vorgehen und Verhalten in Verhandlungen
- ⚡ Argumentationsaufbau und effektive Argumentationstechniken
- ⚡ Zusammenarbeit im Verhandlungsteam
- ⚡ Umgang mit schwierigen Verhandlungsteilnehmerinnen/-teilnehmern und mit unfairen Methoden
- ⚡ Umgang mit Emotionen in Verhandlungen
- ⚡ Praktisches Üben von Verhandlungssituationen

Verhandlungen nachbereiten:

- ⚡ Analyse und Auswertung der Verhandlung
- ⚡ Handlungsplan ableiten

Einbeziehung der Beschäftigten