



<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 bzw. Dienststellenleitung

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

Verhandlungen vorbereiten:

- :: Systematisches Vorgehen bei Verhandlungen mit dem Arbeitgeber bzw. der Dienststellenleitung
- :: Forderungen und Ziele formulieren sowie Verhandlungsspielraum festlegen
- :: Verhandlungsstile erkennen und einordnen
- :: Verhandlungsablauf und Rollenverteilung festlegen
- :: Inhaltliche, strategische und taktische Vorbereitung auf Verhandlungen mit dem Arbeitgeber bzw. der Dienststellenleitung 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 Verhandlungsteilnehmer*innen und mit unfairen Methoden
- :: Umgang mit Emotionen in Verhandlungen
- :: Praktisches Üben von Verhandlungssituationen

Verhandlungen nachbereiten:

- :: Analyse und Auswertung der Verhandlung
- :: Handlungsplan ableiten

Einbeziehung der Kolleg*innen