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

ver.di b+b
Bildung + Beratung
LQW-zertifizierte Qualität

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 Verhandelns 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