

SEMINAR (PRÄSENZ)

Betriebsratsverhandlungen besser führen: Erfolgsstrategien für Arbeitgeber und Betriebsräte

Nutzen

Sie wollen in Betriebsratsverhandlungen besser ans Ziel gelangen? Ihre Verhandlungsstärke und Schlagkraft erhöhen? Die Kommunikation und Kooperation mit dem Betriebspartner verbessern?

Dieses Seminar zeigt für Arbeitgeber und Betriebsratsmitglieder/-innen die entscheidenden Stellschrauben zum Erfolg in unterschiedlichen betrieblichen Verhandlungssituationen. Gemeinsam und in geteilten Gruppen erlernen Sie moderne, spezifische Instrumente der Verhandlungsführung. Diese erproben Sie in praktischen Übungen anhand aktueller Personalthemen. Der besondere Mehrwert: Dieses Seminar führt beide Verhandlungsseiten zusammen. Im gemeinsamen Austausch erweitern Sie Ihre Perspektive, das gegenseitige Verständnis, lernen neue Sichtweisen und Ansätze zur Konfliktbewältigung kennen und wenden das Erlernte zielgerichtet in beispielhaften Verhandlungsszenen an.

Zielgruppe

- Arbeitgebervertreter, die Betriebsratsverhandlungen führen oder sich gezielt auf anstehende Themen vorbereiten wollen (Personalleiter/-zuständige, Rechtsabteilungsleiter/-mitarbeiter, Fach- und Führungskräfte, Mitglieder der Geschäftsführung/des Vorstands).
- Betriebsratsmitglieder aus Einzel-/Gesamt-/Konzernbetriebsräten
- Mediatoren/-innen mit Schwerpunkt Personal- und Wirtschaftsthementhemen, Arbeitsrecht
- Berater/-innen von Unternehmen und/oder Betriebsräten, die bei Betriebsratsverhandlungen optimal unterstützen wollen (Rechtsanwälte, Fachanwälte für Arbeitsrecht, Unternehmensberater/-innen, Fachberater/-innen/Sachverständige).

Veranstaltungsinhalt im Überblick

Gut geführte Betriebsratsverhandlungen sind wesentlich für den Unternehmenserfolg und das Wohl der Belegschaft. Das Gelingen der Verhandlungen hängt entscheidend von der Qualität der Verhandlungsführer ab. Das Seminar schärft Ihre Verhandlungsstärke und macht Sie fit für erfolgreiche Betriebsratsverhandlungen. Konfrontative und kooperative Verhandlungsstrategien sowie gemeinsame Gestaltungsmethoden der Betriebsparteien heben Ihren Verhandlungsstil auf ein höheres Niveau. So gelangen Sie schneller zum Durchbruch.

- Strategische Vorbereitung der Betriebsratsverhandlung (was wird verhandelt? wer verhandelt? wann?)
- Durchführung der Betriebsratsverhandlung in verschiedenen mitbestimmten Verhandlungssituationen (wie wird verhandelt?)
- Umgang mit schwierigen Situationen
- Win win und gemeinsame Gestaltungsziele der Betriebsparteien
- Nachbereitung der Betriebsratsverhandlung, Kommunikation der Ergebnisse

Veranstalter

IHK Akademie München und Oberbayern gGmbH

Termin

Datum

Dauer

2 Tage

Veranstaltungsinhalt im Detail

Das Seminar beleuchtet methodisch unterschiedliche Vorgehensweisen bei Betriebsratsverhandlungen. Im gemeinsamen Austausch der Seminarteilnehmer und in praxisrelevanten Beispielszenen steigern Sie zielgerichtet Ihren Verhandlungserfolg:

Strategische Vorbereitung der Betriebsratsverhandlung

- Inhaltliche Aufbereitung des Verhandlungsstoffs, Zieldefinition, Alternativlösungen
- Zusammensetzung des Verhandlungsteams, Vorbereitung auf die Verhandlungspartner
- Zeitablaufplan, To dos vor Verhandlungsstart

Einschätzung von und Umgang mit verschiedenen Verhandlungspartnern

Nicht nur ein Weg führt zum Erfolg

- Methodik diverser Verhandlungsstrategien
- Erprobung in Übungen anhand aktueller Personalthemen
- Getrennte Gruppen für unterschiedliche Herangehensweisen, Erörterung im Plenum, um die eigene Perspektive zu erweitern

Gekonnte Verhandlungsführung

- Machtrituale im Verhandlungsraum
- Rhetorische Stellschrauben
- Schwierige Situationen, Konfrontationen, Blockaden - und wie diese aufzulösen sind
- Das gemeinsame Ziel und beste Ergebnis finden
- Zwischenmenschliche Umgangsformen helfen beiden Seiten

Nachbereitung der Verhandlung

- Formelle To dos
- Verbleib der Verhandlungspartner und Umgang mit dem Verhandlungsteam
- Kommunikationsstrategien gegenüber der Belegschaft

Methoden

Das Seminar ist sehr praxisnah gestaltet. Die Beispielsübungen finden anhand aktueller Themen aus der Personalpraxis statt. Die erlernten Theorien üben wir in verschiedenen Schwierigkeitsstufen und Verhandlungssituationen mit unterschiedlicher Zielrichtung. Gruppen- und Einzelübungen, Feedback, gemeinsame Diskussionen und gezielte Informationen und Tipps bieten einen maximalen Nutzen. Best Practices spezifisch für die Arbeitgeberseite als auch für die Betriebsratsseite werden in getrennten Gruppen erörtert. Als Teilnehmer/-innen treten Sie in einen interaktiven Austausch miteinander. Das macht das Seminar besonders spannend und gewinnbringend. Gegenläufige Interessen, Befindlichkeiten und Strategien der Betriebsparteien werden ebenso beleuchtet wie die Wege, beide Seiten für den Erfolg der gemeinsamen Sache zusammenzuführen.

Gesamtsumme

1.250,00 €

Preisinformationen

inkl. Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung

3-Gänge-Mittagessen mit Salatbuffet inkl. Getränke

Tagungsgetränke im Seminarraum

Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

Eine Übernachtung mit Frühstück und Abendessen inkl.

IHK Akademie Westerham

Von-Andrian-Straße 5
83620 Westerham bei München



Kontakt

Fragen zur Anmeldung

Lisa Rühl

+49 8063 91 269

Ruehl@ihk-akademie-muenchen.de

Beratung



Thomas Kölbl

+49 8063 91 251

Koelbl@ihk-akademie-muenchen.de