

# ***Verhandlungsführung in schwierigen Situationen***



**3-5 Tage-Seminar für Betriebs- und Personalräte**

Globalisierung, Finanz- und Wirtschaftskrise, Personalabbau und Restrukturierungen, Verteidigung von Einkommen und Arbeitnehmerrechten - in vielfältigen Auseinandersetzungen mit der Geschäftsführung müssen die betrieblichen Interessenvertreter hart für die Interessen der Beschäftigten eintreten. Lösungen erscheinen vielfach als äußerst komplex und zunächst kaum realisierbar. Betriebsräte benötigen daher die Kompetenz, in derart kritischen Situationen einen „klaren Kopf“ zu bewahren um die richtige Verhandlungsstrategie zu finden.

Das Seminar vermittelt den professionellen und souveränen Umgang mit unterschiedlichsten Verhandlungs-Szenarien. Praktische Beispiele aus deutschen Unternehmen werden vorgestellt.

### **Aus dem Inhalt:**

- Typische Verhandlungssituationen aus dem Alltag des Betriebsrats – betriebliche Beispiele
- Grundregeln der Kommunikation
- Gesprächsführung in schwierigen Verhandlungen
- Richtig verhandeln: Interessen und Bedürfnisse berücksichtigen und nutzen
- Verhandeln unter Druck
- Umgang mit unfairen Verhandlungstaktiken
- Verhandlungsverläufe kontrollieren und führen
- Stressbewältigung vor/in/nach konfliktreichen Verhandlungssituationen
- Zeit gewinnen: Verzögerungstaktiken in Verhandlungen
- Die Einigungsstelle: Rechtliche Voraussetzungen und Einsatzmöglichkeiten zur Konfliktregelung
- Nutzung sonstiger rechtlicher und taktischer Optionen