

Monatsgespräch mit dem Arbeitgeber I

Mit guter Vorbereitung als Betriebsrat erfolgreich verhandeln

KURS

Verhandlungen sind das A und O erfolgreicher Betriebsratsarbeit.

Um Verhandlungen erfolgreich zu führen, bedarf es guter Vorbereitung und klarer Zielsetzung. Dem Monatsgespräch zwischen Betriebsrat und dem Arbeitgeber kommt in der Zusammenarbeit zwischen beiden Akteuren eine zentrale Bedeutung zu.

Für den Betriebsrat verbindet sich mit diesem Monatsgespräch zum einen eine im Gesetz verbindlich geregelte Verpflichtung zur Verhandlung mit dem Arbeitgeber. Zum anderen sind Verhandlungen für das Betriebsratsgremium das klassische Instrument zur Durchsetzung von förmlichen Beteiligungsrechten – von der Einstellung bis hin zum Abschluss von Betriebsvereinbarungen. Umso wichtiger und zentraler ist eine vertiefende Kenntnis über den Gegenstand „Verhandlung“ an sich.

Dieses Seminar nähert sich dem Themenkomplex analytisch und entwickelt gemeinsam einen Handlungsplan zur gezielten Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen.

Monatsgespräch mit dem Arbeitgeber – das sagt das Gesetz

- Rechtliche Grundlagen aus dem BetrVG
- Intentionen des Gesetzgebers
- Umfang und Form von Monatsgesprächen

Grundlagen guter Kommunikation – das kleine 1mal1 der gemeinsamen Besprechung

- Inhalts- und Beziehungsebene in Gesprächen
- Verbale und nonverbale Kommunikation
- Mimik, Gestik und Körpersprache
- Die Kunst des aktiven Zuhörens

Wirksame Gesprächs- und Fragetechniken sicher anwenden – das strategische Element der gemeinsamen Besprechung

- Vorbereitung von Gesprächen
- Die wichtigsten Gesprächsregeln
- Die innere Struktur eines Gespräches
- Die richtigen Fragen stellen
- Welche Strategie führt zum Gesprächserfolg?

Beteiligungsrechte durch erfolgreiche Verhandlungen mit dem Arbeitgeber wahrnehmen

- Beteiligungsrechte des Betriebsrats und ihr Verhandlungsauftrag
- Verhandlungen als rechtliches Durchsetzungsinstrument
- Betriebsvereinbarungen als Ergebnis von Verhandlungen

Vorbereitung einer Verhandlung mit dem Arbeitgeber – Strategie und Ziele klar benennen

- Ausgangslage des Verhandlungsgegenstandes
- Definition der Verhandlungsziele und -spielräume im Betriebsratsgremium
- Erarbeitung einer Gesprächsstrategie
- Argumentationen und Gegenargumentationen ausloten
- Rollenverteilung innerhalb des BR-Gremiums
- Organisatorische Rahmenbedingungen für erfolgreiches Verhandeln

Durchführung einer Verhandlung mit dem Arbeitgeber – wirkungsvoller Auftritt des Betriebsrats

- Gesprächs-, Frage- und Verhandlungstechniken erfolgreich anwenden
- In schwierigen Situationen dem Drehbuch treu bleiben
- Visualisierung und Techniken zur gemeinsamen Lösungsfindung sicher einsetzen
- Sicherung eines eindeutigen Verhandlungs- oder Zwischenergebnisses

Nachbereitung einer Verhandlung - der richtige Umgang mit den Ergebnissen

- Verhandlungsauswertung und Feedback im BR-Gremium
- Inhaltliche Aufarbeitung und Sicherung der Ergebnisse
- Personelle Klärung von Verantwortlichkeiten innerhalb des Gremiums
- Kommunikation der Ergebnisse an die Beschäftigten



Anmeldung:
05 11 – 51 51 65-0
oder
info@kurs-institut.de

Referenten:
Kommunikationstrainer

Teilnehmerzahl: max. 15

Seminardauer: 3 Tage
Erster Tag, Beginn: 13.00 Uhr
Dritter Tag, Ende: 13.00 Uhr

Seminar-Gebühr: 790 €
zzgl. MwSt. und Hotelkosten

Schulungsanspruch:
§ 37 (6) BetrVG

Unverbindliche Seminaranmeldung

(im Fensterumschlag oder per Fax an: 05 11 - 51 51 65 11)



An das
KURS-Institut für betriebliche Mitbestimmung
Roscherstraße 13 A
30161 Hannover

Angaben zum Seminar:

Seminarthema:

Seminar-Nr:

01 - -

Seminarort:

vom:

bis:

Seminarteilnahme als:

- Vollpensionsgast mit Übernachtung
 Tagungsgast (mit Abendessen)
 Tagungsgast (ohne Abendessen)

Sonstige Angaben:

- Ich wünsche vegetarische Verpflegung
 Ich wünsche ein Raucherzimmer
(soweit im Hotel verfügbar)

Angaben zum Seminarteilnehmer:

Folgenden Teilnehmer melden wir unverbindlich zum oben genannten Seminar an*:

Frau

Herr

Vorname:

Name:

Betrieb:

Adresse des Betriebs:

Straße:

PLZ/Ort:

Telefon-Nr.:

Fax-Nr.:

E-Mail-Kontakt:

*(bei mehreren Teilnehmern bitte Anmeldeformular kopieren oder einfach über www.kurs-institut.de anmelden)
Alle benötigten Unterlagen zur verbindlichen Anmeldung gehen Ihnen in den nächsten Tagen per Post zu.

Mit den Allgemeinen Geschäftsbedingungen bin ich/sind wir einverstanden.

Datum/Unterschrift