

Messbar besser verhandeln: Mit System zu erfolgreichen Vereinbarungen

Ein Seminar gemäß § 37 Abs. 6 BetrVG, § 179 Abs. 4 SGB IX, § 42 Abs. 5 LPVG NRW und § 54 Abs. 1 BPersVG

Verhandlungen, definiert als „gemeinsame Entscheidungen“, stellen ein wesentliches Element dar, das über den Erfolg der Betrieblichen Interessenvertretung entscheidet.

In diesem Seminar wird aufbauend auf einer modernen Variante des sogenannten „Harvard-Prinzips“ trainiert, wie sich Verhandlungserfolg messbar verbessern lässt.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der theoretischen und praktischen Arbeit mit „harten“ und „weichen“ Verhandlungsstilen, damit einerseits das volle Kooperationspotenzial der Verhandlung entfaltet werden kann („Win-Win-Situationen“) und andererseits die Durchsetzung der eigenen Interessen nicht zu kurz kommt („Verhandlungsdilemma“).

Der Referent Dr. Rasmus Tenbergen, Absolvent der Harvard Universität in Cambridge/USA, hat die Methode der quantitativen Verhandlungsmethode mitentwickelt und damit große Erfolge erzielt.

Inhalte:

- Grundlagen der Verhandlungstheorie
- Grundlagen der quantitativen Verhandlungsmethode
- Praktische Verhandlungsübungen, z.T. anhand von realen Fällen aus dem Teilnehmer*innenkreis
- Wie kann ich Verhandlungserfolg messen und verbessern?
- „Hartes“ und „weiches“ Verhandeln: Wie finde ich einen authentischen Stil, der subjektiv zu mir passt und objektiv sinnvoll ist?
- Wie kann ich kooperieren, ohne ausgenutzt zu werden?
- Bluff, Salami-Taktik, Guter/Böser Polizist, usw.: Wie reagiere ich auf faire und unfaire Tricks?
- Psychologische Aspekte von Verhandlungen
- Kritische und komplexe Verhandlungen
- Vor- und Nachbereitung von Verhandlungen

Termin:

20.09.2027 bis 22.09.2027

Beginn:

Montag, 10:00 Uhr

Ende:

Mittwoch, 16:00 Uhr

Ort:

NH Hotel Oberhausen

Referent:

Dr. Rasmus Tenbergen
MPA (Harvard)

Kosten:

Seminarpauschale (umsatzsteuerfrei) 1134,00
EUR (0% MwSt.) zzgl. Tagungsstättenpauschale
400,00 EUR (inkl. 7% MwSt.) sowie Übernachtung
176,00 (inkl. 7% MwSt.)

Kontakt:

Arbeit und Leben DGB/VHS NRW e.V., Mintropstraße 20, 40215 Düsseldorf,

Tel.: +49 211 93800-20 / +49 211 93800-49 Fax: +49 211 93800-27

Mail: zurke@arbeitundleben.nrw

„Mit meiner Anmeldung erkenne ich die Datenschutzerklärung (siehe www.arbeitundleben.nrw/datenschutz) und die Teilnahmebedingungen (siehe www.arbeitundleben.nrw/teilnahmebedingungen) des Veranstalters an.“

Angaben zur Person, zum Betrieb und zum Seminar:

Ansprache:

Privatanschrift (Straße, PLZ, Ort):

Beschäftigt bei Firma:

Anschrift der Firma:

Rechnungsanschrift (ggf. Bestellnummer) falls nicht identisch mit Firmenanschrift:

.....
.....
.....

tagsüber erreichbar: Telefon Mobil

Fax E-Mail

Funktion im Betrieb:

☐ BR-Vorsitz	☐ stellv. BR-Vorsitz	☐ (freigestelltes) BR-Mitglied
☐ PR-Vorsitz	☐ stellv. PR-Vorsitz	☐ (freigestelltes) PR-Mitglied
☐ Vertrauensperson der schwerbehinderten Menschen ☐ Sonstiges:		

Nimmt an folgendem Seminar teil: **27LAGBR029**

Thema: **Messbar besser verhandeln**

Zeit: **20.09.2027 bis 22.09.2027**

Ort: **NH Hotel Oberhausen**

Veranstalter des Seminars ist die Landesarbeitsgemeinschaft ARBEIT UND LEBEN DGB/VHS NRW e.V.

Liegt ein spezieller Zimmerwunsch vor?

☐ ohne Übernachtung ☐ Sonstiges:

☐ Voranreise

Wir bemühen uns um entsprechende Berücksichtigung.

Bescheinigung des Betriebs-/Personalrats*

(Für Vertrauenspersonen der schwerbehinderten Menschen nicht erforderlich!)

Der*Die oben Genannte nimmt aufgrund eines Beschlusses des Betriebs-/Personalrats vom

..... nach § an dem Seminar teil.

Der Beschluss wurde dem Arbeitgeber am schriftlich mitgeteilt.

..... den
Ort Datum Unterschrift des Betriebs-/Personalrats

*Diese Bescheinigung bitte in jedem Fall vollständig ausfüllen lassen und unverzüglich an ARBEIT UND LEBEN weiterleiten. Ohne diese Bescheinigung ist eine ordnungsgemäße Abrechnung des Seminars nicht möglich.