

Als Betriebsrat haben Sie Anspruch auf eine Schulung, um Ihr Amt ordnungsgemäß ausüben zu können.

Als Betriebsrat ist die Kommunikation Ihr „Brot und Butter“ – Geschäft. Ob Regelungsabreden, Betriebsvereinbarungen oder einfach nur Absprachen über das tägliche Geschäft innerhalb des Betriebes – ständig sehen Sie sich Verhandlungen mit Ihrem Arbeitgeber ausgesetzt. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie effektiv kommunizieren und die eigenen Standpunkte klar darlegen. Wie gestalten Sie Verhandlungen erfolgreich und warum ist es wichtig, offen für die Perspektive der „anderen Seite“ zu bleiben? Sie erlernen die theoretischen Grundlagen erfolgreicher Verhandlungsführung und bekommen die Gelegenheit, diese in praxisbezogenen Übungen umzusetzen.

	Zeiten Dienstag, 2. Dezember 11:00 – 17:30 Uhr anschl. gemeinsames Abendessen Mittwoch, 3. Dezember 09:00 – 15:00 Uhr
	Zielgruppe Für alle Betriebsratsmitglieder (offen für Personalrat und Mitarbeitervertretung) in Kliniken als praktischer Einstieg ins Thema Verhandlungs- und Gesprächsführung. Gruppengröße max. 12 Personen Schulungsanspruch Dieses Seminar vermittelt Kenntnisse zum Thema ‚Grundlagen der Verhandlungs- und Gesprächsführung‘, die für alle Betriebsratsmitglieder gemäß § 37 Abs. 6 BetrVG erforderlich sind. Gleiches gilt für die Teilnahme Personalräte nach § 46 Abs. 6 BPersVG und den entspr. landesgesetzlichen Vorschriften und der Mitarbeitervertretungen nach § 19/3 MVG-EKD, § 16 MAVO sowie der der Schwerbehindertenvertretung gemäß § 96/4 SGB IX. Inhalte • Verhandlungssituationen • Verhandlungsstruktur • Verhandlungsvorbereitung • Das Harvard Konzept – Ein Überblick • Positionen – Interessen - Bedürfnisse • Anker setzen • Lösungsräume entwickeln • Verhandlungsführung und Kommunikation
	Referenten RA Christian Twardy, Leiter Referat Tarifpolitik, Marburger Bund Bundesverband RA Jens Hoffmann, Verbandsjurist Referat Tarifpolitik, Marburger Bund Bundesverband
	Veranstaltungsort Marburger Bund Treuhand Reinhardtstraße 36 10117 Berlin
	Unsere Leistungen Seminarunterlagen / Pausenverpflegung / Tagungsgetränke / Abendessen
	Übernachtung Im Hotel Albrechtshof, Albrechtstr. 8, 10117 Berlin ist ein Zimmerkontingent vom 2.-3.12.25 zum Preis von EZ 126,39 € reserviert, abrufbar bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn. (Solange verfügbar) Bitte rechnen Sie die Kosten für die Übernachtung mit Ihrem Arbeitgeber ab.
	Teilnahmegebühr (inkl. gesetzlicher MwSt.) 1.250,- € Einzelticket 1.150,- € Gruppenbuchung ab 3 Personen

Veranstaltungsort
Marburger Bund Treuhand | Reinhardtstraße 36 | 10117 Berlin

PROGRAMM

Dienstag, 02.12. 2025

- | | |
|-------|---|
| 11:00 | Begrüßung und Einführung |
| 11:15 | Verhandlungssituationen – „Beispiele aus dem Nähkästchen“ |
| 11:45 | Verhandlungsstruktur und „warm up“ |
| 12:15 | Einführung in das „Harvard Konzept“ |
| 13:00 | <i>Gemeinsames Mittagessen</i> |
| 14:00 | Position und Interesse <ul style="list-style-type: none">- Unterscheidung- Bedürfnisse herausarbeiten- Übungen |
| 16:00 | „BATNA“ und „ZOPA“ |
| 17:30 | <i>Ende, anschließend gemeinsames Abendessen</i> |

Mittwoch, 03.12. 2025

- | | |
|-------|--|
| 09:00 | Anker setzen <ul style="list-style-type: none">- Worum geht es?- Übungen |
| 10:30 | Lösungsräume entwickeln <ul style="list-style-type: none">- Gemeinsame Lösungsmodelle- Sonderproblem: Das Verhandlungsmandat- Die „Fixierung“ |
| 12:00 | <i>Gemeinsames Mittagessen</i> |
| 13:00 | Verhandlungsführung <ul style="list-style-type: none">- Struktur- Aktiv zuhören - Übungen- Unfaire Rhetorik abwehren - Übungen |
| 15:00 | Schlussdiskussion <ul style="list-style-type: none">- Feedback- Offene Fragen |
| 15:30 | <i>Ende der Veranstaltung</i> |