

Kompetent und konkret im kleinen Kreis

# Intensivworkshop Verhandlungsstrategie

11. Mai 2017  
in München und  
12. Oktober 2017  
in Berlin



Foto: bilderberge / photocase.de

Mit Betriebsrat und Gewerkschaft erfolgreich verhandeln:

## Die richtige Strategie für tragfähige Lösungen

- **Umfassend**

Arbeitsrechtliche, verhandlungspsychologische und kommunikative Rahmenbedingungen für erfolgreiche Verhandlungen mit Arbeitnehmervetretern

- **Nachhaltig**

Wir stellen Ihnen Praxisbeispiele vor und erläutern die Erfolgsfaktoren für nachhaltige und tragfähige Strategien

- **Konkret**

Wir erarbeiten mit Ihnen eine erfolgversprechende Strategie anhand Ihrer individuellen Verhandlungssituation

Tagesworkshop für Geschäftsführer, Personalleiter, Juristen und andere Unternehmensvertreter, die ihre Verhandlungsstrategie mit Arbeitnehmervetretern neu erarbeiten oder optimieren möchten

## >> Welche Fallstricke gilt es bei Verhandlungen mit Arbeitnehmervertretern zu umgehen?

Tarifverträge, Betriebsvereinbarungen oder Umstrukturierungen mit der Notwendigkeit, einen Interessenausgleich und Sozialplan zu vereinbaren: Geschäftsführer, Personalleiter und Rechtsabteilung müssen regelmäßig mit Gewerkschaften und Betriebsrat verhandeln.

Doch viele Arbeitgeber konzentrieren sich immer noch allein auf die rechtlichen Rahmenbedingungen für diese Gespräche. Wer hingegen erfolgreich und nachhaltig verhandeln möchte, muss im gleichen Maße Aspekte der Verhandlungspsychologie und der Mitarbeiterkommunikation berücksichtigen. Auf die richtige Mischung und die passende Strategie im konkreten Fall kommt es an!

Welche Rolle spielt die Kommunikation mit den Mitarbeitern für beide Verhandlungspartner? Strebe ich einen Konsens oder einen Kompromiss an? Und weshalb sollte ich bei den aktuellen Verhandlungen immer schon die nächsten Gespräche fest im Blick haben?

## >> Welche psychologischen Aspekte sind erfolgsentscheidend?

## >> Wie kann ich die Interessen aller relevanten Stakeholder berücksichtigen – auch während der Verhandlungen?

In unserem Intensivworkshop befassen wir uns mit den relevanten Fragen von Verhandlungen mit Arbeitnehmervertretern: Welche Strategien sind erfolgsversprechend in der Verhandlungsführung? Was muss ich in rechtlicher und verhandlungspsychologischer Hinsicht besonders beachten? Welche Rolle spielt die detaillierte Analyse der Ist-Situation sowie der Interessen und Befindlichkeiten aller Stakeholder im Vorfeld der Verhandlungen? Wieso ist eine klare Rollenverteilung im Verhandlungsteam entscheidend für den Erfolg meiner Strategie?

## >> Was muss ich in arbeitsrechtlicher Hinsicht wissen?

>> Nach den Verhandlungen geht die Zusammenarbeit weiter: Wieso es wichtig ist, dass alle Verhandlungspartner mit dem Ergebnis ihr Gesicht wahren können.

Dieser Intensivworkshop versetzt Sie in die Lage, selbständig Verhandlungen mit Arbeitnehmervertretern bestmöglich strategisch vorzubereiten, kompetent zu führen und erfolgreich zum Abschluss zu bringen.

Sie profitieren von der vielfältigen und langjährigen Erfahrung der Referenten, die als Personalleiter bzw. als Fachanwalt für Arbeitsrecht

regelmäßig und oft als Team zusammen komplexe Verhandlungen mit Betriebsräten, Personalräten und Gewerkschaften geführt haben. Sie erhalten einen fundierten Überblick der rechtlichen und psychologischen Aspekte für erfolgreiche Verhandlungen. Anschließend erarbeiten Sie gemeinsam konkrete und direkt verwendbare Verhandlungsstrategien für Ihre individuelle Verhandlungssituation.

## Unsere Leistungen

- Verhandlungen mit Arbeitnehmervertretern bilden einen Bereich, in dem Arbeitsrecht, Psychologie und Verhandlungsführung ineinandergreifen
- Wir vermitteln Ihnen in einer einzigartigen Kombination aus psychologischer und juristischer Expertise praxisnahe und fachlich fundierte Methoden
- Wir versetzen Sie in die Lage, selbständig Verhandlungen bestmöglich vorzubereiten, zu führen und erfolgreich zum Abschluss zu bringen
- Sie lernen von erfahrenen Experten, sich auf Ihre anstehenden Verhandlungen mit Arbeitnehmervertretern zielgerichtet vorzubereiten
- Sie lernen anhand von unterschiedlichen Praxisbeispielen der Teilnehmer deren Erfolgsstrategien kennen und können diese in Ihr eigenes Verhandlungsrepertoire aufnehmen
- Wir erarbeiten gemeinsam mit Ihnen eine konkrete Strategie für Ihre individuelle Verhandlungssituation



## Intensivworkshop Verhandlungsstrategie

### Termine

11. Mai 2017 9 bis 18 Uhr in München  
12. Oktober 2017 9 bis 18 Uhr in Berlin  
*weitere Termine auf Nachfrage möglich*

### Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Personalleiter, Juristen und andere Unternehmensvertreter, die ihre Verhandlungsstrategie mit Arbeitnehmervertretern neu erarbeiten oder optimieren möchten

**Anzahl der Teilnehmer:** 6 bis 8

### Anmeldung

+49 89 55294940

[info@gemeinsamanders.de](mailto:info@gemeinsamanders.de)

*Mit „Arbeitnehmervertreter“ und „Mitarbeiter“ meinen wir natürlich sowohl Frauen als auch Männer.*

## Programm

09.00 – 10.15 Uhr	Begrüßung; Rechtliche Rahmenbedingungen zu Beteiligungsrechten der Arbeitnehmervertreter
10.15 – 11.15 Uhr	Verhaltensbezogene Rahmenbedingungen und Modelle
11.15 – 12.30 Uhr	Aspekte der Verhandlungspsychologie und Kommunikation
12.30 – 13.30 Uhr	Mittagspause
13.30 – 14.30 Uhr	Best practice: Analyse von Fallbeispielen aus der Praxis der Experten
14.30 – 15.30 Uhr	Analyse und Bearbeitung der aktuellen Fälle der Teilnehmer (Teil 1)
15.30 – 16.00 Uhr	Pause
16.00 – 17.30 Uhr	Analyse und Bearbeitung der aktuellen Fälle der Teilnehmer (Teil 2)
17.30 – 18.00 Uhr	Zusammenfassung der Ergebnisse

## Kompetent und konkret im kleinen Kreis



Foto: bilderberge / photocase.de

## Referenten



### Thomas Heckler

gemeinsam&anders gmbh

[gemeinsamanders.de](http://gemeinsamanders.de)

Thomas Heckler ist geschäftsführender Gesellschafter der Managementberatung gemeinsam&anders gmbh. Der Experte für Human Resources ist diplomierte Psychologe mit Schwerpunkt Wirtschaftspsychologie und verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in Personalfunktionen verschiedener Unternehmen, davon mehr als 20 Jahre als Führungskraft und Personalleiter. Seine Branchenerfahrungen reichen von Telekommunikation, Finanzdienstleistungen, Systemlieferanten für Schiene und Straße bis zu Hausgeräten. Dabei war er sowohl in DAX- und MDAX-Unternehmen als auch in Private-Equity- und inhabergeführten oder Konzernunternehmen aktiv.

Seine besondere Verhandlungsstärke hat er in der Verhandlung zahlreicher komplexer Restrukturierungen mit Sozialplänen, Konzernbetriebsvereinbarungen und Tarifverträgen unter Beweis gestellt. Zu seinen weiteren beruflichen Erfolgen zählt er die nachhaltige Neuausrichtung mehrerer Human Resources Bereiche sowie den Aufbau und die Weiterentwicklung zeitgemäßer Strukturen und Instrumente der Personalentwicklung. Er ist zertifizierter Systemischer Business Coach und verfügt über eine Ausbildung in Changemanagement.

### Dr. Thomas Barthel

BEITEN BURKHARDT

[bblaw.com](http://bblaw.com)

Der Rechtsanwalt und Fachanwalt für Arbeitsrecht ist seit Ende 2010 bei BEITEN BURKHARDT tätig, seit 2011 als Partner. Zuvor war er Rechtsanwalt bei CMS Hasche Sigle und Hogan & Hartson in Berlin und London.

Dr. Thomas Barthel berät und vertritt nationale und internationale Unternehmen und Konzerne verschiedener Branchen in allen Bereichen des Individual- und Kollektivarbeitsrechts sowie des Sozialrechts. Einer seiner Tätigkeitsschwerpunkte ist die Restrukturierung sowie das Führen von Tarifvertragsverhandlungen. Zudem begleitet er Unternehmenstransaktionen unter Aspekten des Arbeitsrechts und führt Verfahren vor Einigungsstellen. Der Branchendienst JUVE listet Dr. Thomas Barthel als häufig empfohlenen Anwalt im Bereich Arbeitsrecht: „gibt ehrliche Einschätzungen“, Mandant; „lösungsorientiert“, Wettbewerber (JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien 2014/2015).

