

Verhandlungsmethodik

Zielgruppe

Aktive Arbeitnehmervertreterinnen und Arbeitnehmervertreter, Vorstände der Mitgliedorganisationen, Personalvertreterinnen und Personalvertreter, welche mit Geschäftsleitungen, Human Resources und CEO der Unternehmung Gespräche führen und Lösungen erarbeiten.

Kursziel

Verhandlungen zwischen Arbeitgeber- und Arbeitnehmervertretungen unterliegen hohen Ansprüchen. Die Arbeitnehmervertreterinnen und –vertreter lernen, die eigene Verhandlungsposition gegenüber den Arbeitgebervertretern und andern Arbeitnehmerorganisationen konstruktiv und zielgerichtet zu vertreten.

Inhalt

- Struktur einer Verhandlung
- Argumentationsmuster
- Erarbeiten von Verhandlungs-Optionen
- Verhandeln mit mehreren Arbeitnehmerorganisationen
- Psychologische Aspekte von Verhandlungen
- Argumentation und Legitimierung gegenüber den Mitarbeitenden, welche von den Arbeitnehmervertreterinnen und –vertretern repräsentiert werden
- Arbeit an konkreten Verhandlungssituationen der Teilnehmenden

Referent

Ruedi Nützi, Direktor und Professor Fachhochschule Nordwestschweiz

Datum, Kurszeiten und Ort

Frei wählbar

Tagespauschale (exkl. Raumkosten/Verpflegung) / max. 18 Personen

2'800 CHF