



Ihre Referenten:

Dr. jur. Bianca Möller / Marco Heilmann / Markus Vogt / Stefan Maiworm sind Rechtsanwälte der überörtlichen, ausschließlich für Unternehmen im Arbeitsrecht tätigen Anwaltssozietät Dr. Schreiner + Partner GbR mit Standorten in Attendorn, Köln, Hamburg, Dresden, Karlsruhe und München. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Beratung von mittelständischen und großen Unternehmen bei individual- und kollektivarbeitsrechtlichen Fragestellungen. Herr Maiworm ist Organisationsleiter der Anwaltssozietät Dr. Schreiner + Partner GbR. Er ist spezialisiert auf die Lösung schwieriger und komplexer Verhandlungssituationen.

Seminarablauf: Erfolgreich verhandeln mit dem Betriebsrat

10.00 Uhr Begrüßung / Einführung

Inhalte und Ziele des Seminars

A Grundlagen der Verhandlungsführung

- I. Theoretische Grundlagen der Verhandlungsführung
- II. Machtverteilung und die Auswahl der eigenen Strategie
 1. BATNA – die beste Alternative zu keiner Vereinbarung
 2. Wie Sie die Machtverteilung zu Ihren Gunsten beeinflussen
 3. Zeit und Information als Beeinflusser der Machtverteilung
 4. Strategische Optionen und die unterschiedlichen Arten von Verhandlungen
- III. Analyse der Verhandlungspartner
 1. Direkt und indirekt Beteiligte auf der Gegenseite
 2. Analyse der Ziele, Forderungen und Motive der Beteiligten
- IV. Interne Analyse
 1. Das eigene Verhandlungsteam – Rollenverteilung innerhalb einer Verhandlung
 2. Formulierung der eigenen Ziele, Forderungen und Argumente
 3. Zeitliche Planung (Verhandlungsrhythmus und Verhandlungsprozess)

B Das Mitbestimmungsrecht des Betriebsrats

- I. Grundlagen und Grenzen der Mitbestimmung
- II. Reichweite der Mitbestimmung erkennen und verhandlungstaktisch einsetzen
- III. Das mitbestimmungsfreie „Ob“ im Rahmen der Verhandlungstaktik
- IV. Vereinbarungen mit dem Betriebsrat
 1. Die Betriebsvereinbarung: Vorteile, Nachteile, Anwendungsbereich
 2. Die Regelungsabrede als Alternative: Vorteile, Nachteile, Anwendungsbereich

11.30 - 11.45 Uhr Kaffeepause

C Maximale Ergebnisse in einfach-strukturierten Verhandlungen

- I. Psychologische Techniken
 1. Priming
 2. Framing
 3. Anchoring
- II. Praxis-Beispiele: Anchoring und Schritt-Planung einzelner Variablen
 1. Akkordlohn-Verhandlung
 2. Gehalts- / Tarifverhandlung (individuelle und kollektive Ebene)
 3. Überstunden-Regelung

13.00 - 14.00 Uhr Gemeinsames Mittagessen

D Kompensationsgeschäfte in Betriebsrats-Verhandlungen

- I. Was sind Kompensationsgeschäfte
- II. Zulässigkeit von Kompensationsgeschäften – wo sind sie zulässig und wo stellen sie eine Pflichtverletzung dar
- III. Sinnvolle und typische Kompensationsgeschäfte

E Optimale Ergebnisse in komplex-strukturierten Verhandlungen (Beispiel BV Arbeitszeit)

- I. Die Macht der Konzession
- II. Objektiver Wert vs. subjektive Wahrnehmung
- III. Praxisphase
 1. Engineering the deal (Beispiel BV Arbeitszeit)
 2. Planung themenbezogener Konzessionen (Beispiel BV Arbeitszeit)
 3. Planung themenübergreifender Konzessionen (Beispiel BV Arbeitszeit)
- IV. Operative Verhandlung der geplanten Konzessionen

15.30 - 15.45 Uhr Kaffeepause

F Taktiken, Dirty Tricks und die Auflösung von Blockaden / Sackgassen

- I. Sinnvolle Taktiken im Verhandlungsprozess
- II. „Dirty“ Tricks - wie Sie diese erkennen und darauf reagieren
- III. Umgang mit Blockaden und Sackgassen
 1. Wie Blockaden kooperativ aufgelöst werden
 2. Wie Sie Widerstände überwinden

Diskussion / Fragen aus dem Teilnehmerkreis

Abgabe der Semindokumentation

18.00 Uhr Ende der Veranstaltung