

Zielgerichtet und erfolgreich verhandeln – Teil 1

Grundlagen im Verhandlungsmanagement

Nicht nur Kommunikationsprofis räumen dem Verhalten und der Gesprächsführung in einer Verhandlung eine weitaus größere Bedeutung bei, als der Anwendung von Rechtskenntnissen. Ist das so? Das Eine geht bestimmt nicht ohne das andere. Selbstverständlich brauchen wir solide Rechtskennisse. Doch durch professionelles Verhandeln können wir Zielen, die nicht allein durch die Beantwortung einer Rechtsfrage zu erreichen sind, mit Sicherheit ein ganzes Stück näherkommen.

Gerade im kollektiven Arbeitsrecht haben es Betriebs- /Personalräte sowie SBV und MAV mit Regelungsfragen zu tun, auf die es nicht die eine „richtige“ Antwort gibt. Umso wichtiger ist es, mit den Grundlagen der Verhandlungsführung vertraut zu sein und entsprechende Techniken anwenden zu können. Wir sprechen weniger über „rhetorische Kniffe“, sondern lieber über wissenschaftlich erwiesene Strategien des Verhandlungsmanagements.

Die Teile 1 und 2 der Seminarreihe „Zielgerichtet und erfolgreich verhandeln“ können unabhängig voneinander besucht werden.

Seminarinhalte:

- Verhandeln lernen – wie geht das?
- Bestandsaufnahme: Warum scheitern Verhandlungen?
- Verhandlungen vorbereiten – worauf muss ich achten?
- Gemeinsamkeiten und Unterschiede erkennen und nutzen
- Zeitdruck in Verhandlungen – tatsächlich oder gewollt?
- Erlaubte und unerlaubte Methoden der Einflussnahme
- Psychologische Aspekte einer Verhandlungssituation
- Betriebs- / Dienstvereinbarung: (Taktisches) Vorgehen von A – Z
- Situationsabhängige Strategien der Verhandlungsführung

Referent: Thomas Bödecker (Direktor des Arbeitsgerichts Verden)

Termin/Ort: **27.08.-29.08.2025, Münster – Hotel Kaiserhof Münster**

02.09.-04.09.2026, Hamburg – JUFA Hotel Hamburg

Beginn: erster Seminartag, 10:00 Uhr **Ende:** letzter Seminartag, ca. 14:00 Uhr

Kosten: 2025: 995,00 € / 2026: 1.190,00 € zzgl. USt. (zzgl. Hotelleistungen)

Zielgerichtet und erfolgreich verhandeln – Teil 1

Hiermit melde ich mich verbindlich unter Anerkennung der AGB der Arbeit und Lernen Detmold GmbH zu dem o. g. Seminar an.

Auszug unserer AGB: § 3 Kosten (1) Die Kosten setzen sich zusammen aus Seminargebühren, Tagungspauschalen und – bei entsprechender Buchung über uns – Übernachtungskosten jeweils zzgl. MwSt. sowie ggf. Kur- und/oder Gästetaxe.

(3) Rechnungsbeträge sind innerhalb von 10 Tagen ohne jeden Abzug zu bezahlen. **§ 4 Stornierung** (2) Bis 29 Tage vor Seminarbeginn ist die Stornierung kostenfrei. Danach sind Stornogebühren auf Basis der Kosten gemäß § 3 Abs. 1 ohne MwSt. zu berechnen: Bis 22 Tage vor Seminarbeginn 50 %. Bis 15 Tage vor Seminarbeginn 75 %. Bis 8 Tage vor Seminarbeginn 90 %. Anschließend 100 %. (3) Dem Kunden steht der Nachweis frei, dass uns kein Schaden entstanden oder dass der uns entstandene Schaden niedriger ist, als die geforderten Stornogebühren. Unsere AGB: <https://www.aul-seminare.de/agb>

Bitte ausfüllen und an die Faxnummer: 0 52 31 – 3 09 39 - 10 senden oder über www.aul-seminare.de online anmelden.

Name:

Funktion (BR/PR/MAV/SBV):

Vorname:

Telefon:

Firma:

Mobil:

Straße:

E-Mail personalisiert:

PLZ/Ort:

E-Mail Gremium:

Bitte ankreuzen: Übernachtung ja / nein

zusätzlich Voranreise ja / nein