

Klaus Berg

Berater & Praxisbegleiter für Betriebsräte
Osterkämpfe 20, 59427 Unna
Klaus.Berg@br-praxisbegleitung.de
+49 (0) 173 7401175
www.br-praxisbegleitung.de
Steuernummer: 94361875405

Seminareinladung

Professionelle Gesprächsführung & Konfliktlösung

Für Betriebsräte, Führungskräfte und Teams

Souverän kommunizieren, konstruktiv verhandeln, Konflikte lösen

In der Betriebsratsarbeit sind Gespräche und Verhandlungen das tägliche Handwerkszeug. Ob mit dem Arbeitgeber, innerhalb des BR-Gremiums oder mit Mitarbeitern – professionelle Kommunikation entscheidet über Erfolg oder Misserfolg.

Dieses Seminar vermittelt Ihnen die Kompetenzen, um auch schwierige Gespräche souverän zu führen, Konflikte konstruktiv zu lösen und in Verhandlungen zu tragfähigen Ergebnissen zu kommen.

Termine und Dauer

3-Tages-Intensivseminar

Termin 1: 1. – 3. Juli 2026

Jeweils **09:00 - 17:00 Uhr**

Ort: Wyndham Garden Hennigsdorf Berlin Hotel, Fontanestraße 110, 16761 Hennigsdorf bei Berlin

Optional: Follow-up Workshop nach 2-3 Monaten (1 Tag)

Kosten: 2050 € pro Person in Präsenz

1750 € pro Person Online

Was Sie lernen

Nach diesem Seminar können Sie:

Tag 1: Kommunikation & Gesprächsführung

Kommunikationsgrundlagen beherrschen

- Die vier Seiten einer Nachricht erkennen und nutzen (Schulz von Thun)
- Sender-Empfänger-Probleme verstehen und vermeiden
- Die 5 Axiome von Watzlawick in der Praxis anwenden

Aktiv zuhören und gezielt fragen

- Empathisch zuhören statt nur warten, bis man selbst dran ist
- Die 5 Stufen des Zuhörens unterscheiden
- Fragetechniken strategisch einsetzen (offen, zirkulär, hypothetisch)
- Zwischen den Zeilen hören

Gewaltfrei kommunizieren

- Das 4-Schritte-Modell nach Marshall Rosenberg anwenden
- Beobachtung statt Bewertung formulieren
- Gefühle und Bedürfnisse ausdrücken
- Bitten statt Forderungen stellen

Schwierige Gespräche strukturieren

- Gespräche mit dem TALK-Modell vorbereiten
- Die 7 Phasen eines Gesprächs professionell durchlaufen
- Mit eigenen und fremden Emotionen umgehen
- Kritikgespräche, Verhandlungen und Vermittlungsgespräche führen

Tag 2: Konfliktmanagement & Deeskalation

Konflikte verstehen und einordnen

- Die 9 Stufen der Konflikteskalation nach Glasl erkennen
- Konfliktarten unterscheiden (Sach-, Beziehungs-, Werte-, Rollenkonflikte)
- Typische BR-Konflikte analysieren (BR-AG, innerhalb BR, BR-Belegschaft)

Professionell deeskalieren

- Die 8 wichtigsten Deeskalationstechniken anwenden
- Mit schwierigen Verhaltensweisen umgehen (Aggressive, Passive-Aggressive, Mauerer, Vielredner)
- Emotionale Eskalationen stoppen
- Das Meta-Gespräch nutzen

Konflikte lösen in 4 Schritten

- Klären: Was ist passiert?
- Verstehen: Warum ist es passiert?
- Lösen: Was können wir tun?
- Vereinbaren: Was machen wir konkret?

Als Dritter vermitteln (Mediation)

- Die 5 Phasen der Mediation durchführen
- Allparteilich bleiben und Prozess steuern
- Mediationstechniken einsetzen (Reframing, zirkuläre Fragen, Wunderfrage)
- Wissen, wann externe Hilfe nötig ist

Konflikte vorbeugen

- Frühwarnsignale erkennen
- Strukturen schaffen, die Konflikte minimieren
- Feedback-Kultur etablieren

Tag 3: Verhandlungsstrategien & schwierige Situationen

Nach dem Harvard-Konzept verhandeln

- Menschen und Probleme trennen
- Interessen statt Positionen verhandeln
- Optionen zum beiderseitigen Vorteil entwickeln
- Objektive Kriterien anwenden

Verhandlungen strategisch vorbereiten

- Die 7 Elemente der Verhandlungsvorbereitung nutzen

- BATNA (beste Alternative) entwickeln
- Ziele definieren (Maximal-, Real-, Minimalziel)
- Machtverhältnisse analysieren und ausgleichen

Verhandlungstechniken beherrschen

- Konstruktive Taktiken nutzen (Ankereffekt, Salami-taktik, Time-Out)
- Unfaire Taktiken erkennen und abwehren (Zeitdruck, emotionale Erpressung, Manipulation)
- Die 7 Phasen einer Verhandlung professionell durchlaufen

Schwierige Situationen meistern

- Sackgassen und Blockaden überwinden
- Mit Machtungleichgewicht umgehen
- "Nein" als Antwort produktiv nutzen
- Eigene Fehler professionell eingestehen

Spezielle BR-Situationen

- Betriebsvereinbarungen verhandeln
- Sozialplan und Interessenausgleich erarbeiten
- In Einigungsstellenverfahren argumentieren
- Mit zerstrittenen BR-Gremien umgehen

Anmelden: www.agentur-consilium.de

www.br-praxisbegleitung.de

Hinweis: Dieses Seminar entspricht den Anforderungen des § 37 Abs. 6 BetrVG für erforderliche Schulungsmaßnahmen für Betriebsräte. Der Arbeitgeber trägt die Kosten und stellt die Teilnehmenden unter Fortzahlung der Vergütung frei