



Verhandlungen

Stark in die Verhandlung – stark am Ende. Mit Strategie, Kommunikation und innerem Kompass.

Seminarinformationen

Dauer:	3 Tage
Format:	3 Tage Präsenzseminar (je ca. 8 Stunden)
Niveau:	Aufbau & Vertiefung
Für:	Alle Betriebsratsmitglieder
Ort:	Ahorn Seehotel Templin, Am Lübbesee 1, 17268 Templin
Datum:	30. November – 2. Dezember 2026
Kosten:	1995.- € + MwSt. + Hotelkosten

Worum geht es?

Ob Betriebsvereinbarung, Interessenausgleich oder Jahresgespräch – Betriebsräte verhandeln ständig. Dieses Seminar vermittelt Ihnen das Handwerk erfolgreicher Verhandlung: Strategie, Argumentation, Kommunikation und innere Haltung. Sie lernen, wie Sie sich optimal vorbereiten, auch unter Druck souverän bleiben und mit einem klaren Wertekompass die Interessen der Belegschaft überzeugend vertreten.

Ausgewählte Seminarinhalte

- ▶ Das Harvard-Konzept: Interessen statt Positionen
- ▶ BATNA, ZOPA und strategische Vorbereitung
- ▶ Argumentation aufbauen: Fakten, Werte, Emotionen klug kombinieren
- ▶ Taktiken der Gegenseite erkennen und kontern
- ▶ Kommunikation am Verhandlungstisch: Körpersprache, Stimme, Timing
- ▶ Verhandlungssimulationen mit ausführlichem Feedback
- ▶ Innerer Kompass: Werteorientiert verhandeln, ohne nachzugeben

Methoden & Arbeitsweise

Intensive Praxisübungen, Verhandlungssimulationen, Video-Feedback (optional), Kleingruppenarbeit und persönliche Reflexionsrunden. Jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer entwickelt eine eigene Verhandlungsstrategie.

Ihr Nutzen

Sie gehen gestärkt in jede Verhandlung – mit Strategie, Kommunikationssicherheit und einem inneren Kompass, der Ihnen auch in schwierigen Momenten Orientierung gibt.

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung und eine bereichernde gemeinsame Lernzeit.

Mit freundlichen Grüßen

Das Seminarteam