

Gewerkschaftliche Anliegen erfolgreich verhandeln

Veranstaltungs-Nr. 2023 G019 DL

Nutzen und Ziele

Die Fähigkeit zum erfolgreichen Verhandeln ist eine Schlüsselkompetenz für Gewerkschafter. Nach innen und außen vertreten sie Positionen und Meinungen. Im Seminar erarbeiten Sie Grundlagen erfolgreicher Verhandlungsführung und lernen, Ihre eigenen Stärken gezielt zu nutzen.

Ihr Nutzen

- Sie lernen unterschiedliche Argumentationsmöglichkeiten in Verhandlungen kennen,
 - reflektieren eine durchdachte Verhandlungsstruktur,
 - führen Verhandlungen sachlich und ergebnisorientiert,
 - üben den Umgang mit Einwänden und Blockaden.
-
- Souverän argumentieren
 - Verhandlungen erfolgreich führen
 - Umgang mit Einwänden und Blockaden

Gewerkschaftliche Anliegen erfolgreich verhandeln

Veranstaltungs-Nr. 2023 G019 DL

Zielgruppe	Gewerkschaftliche Funktionsträger:innen, die ihre Verhandlungskompetenz ausbauen möchten.	
Termin	14.09 bis 15.09.2023	
Tagungsstätte	Dorint Hotel Bonn Essential by Dorint Bonn Berliner Freiheit 2, 53111 Bonn Tel.: 0228 72690	
Dozent*innen	Michael Vetter	
Teilnahmegebühr	73,00 EUR inkl. Ü/VP, 73,00 EUR ohne Ü/VP	
Seminarzeiten	Donnerstag	11:00 Uhr - 17:00 Uhr
	Freitag	09:00 Uhr - 12:30 Uhr
Pausenzeiten	10:30 - 10:45 Uhr	Kaffeepause
	12:30 - 13:30 Uhr	Mittagspause
	15:00 - 15:15 Uhr	Kaffeepause
Arbeitsmittel	keine speziellen Arbeitsmittel benötigt	
Online-Evaluation	<p>Am letzten Seminartag erhalten Sie eine E-Mail von der dbb akademie. Bitte bewerten Sie die Veranstaltung über den Online-Fragebogen. Ihre Rückmeldung hilft der dbb akademie, die hohe Qualität der Schulungen dauerhaft zu gewährleisten. Die Bewertung kann (auch anonym) mit Smartphone, Tablet oder PC durchgeführt werden.</p> <p>Die dbb akademie behält sich das Recht des Dozentenaustausches, Terminverschiebungen sowie Aktualisierung der Inhalte vor.</p>	

Beschreibung

Souverän argumentieren

Aufbau einer Argumentationskette

Die numerische Schlachtordnung

Das Havard-Konzept sachgerechten Verhandelns

Verhandlungen erfolgreich führen

Vorbereitung einer Verhandlung

Das Mama-Prinzip

Verhandlungsstrategien

Phasen einer Verhandlung

Umgang mit Einwänden und Blockaden