

# Seminarablauf: Erfolgreich verhandeln mit dem Betriebsrat

## 10.00 Uhr Begrüßung / Einführung

### Inhalte und Ziele des Seminars

#### A. Verhandlungsmacht – Teil I

- I. Mitbestimmung im Überblick
- II. Mit wem verhandeln – BR, GBR, KBR?
  - Kann der Arbeitgeber den Verhandlungspartner auswählen / beeinflussen und daraus einen Verhandlungsvorteil erzielen?
- III. § 99 BetrVG vs. § 87 BetrVGt
- IV. Wo hat der Arbeitgeber seine „schwachen“ Positionen / wo ist er „angreifbar“?
- V. Wo hat der Betriebsrat viel Verhandlungsmacht?
- VI. Wo hat der Arbeitgeber viel Verhandlungsmacht?
- VII. Arbeitsgericht vs. Einigungsstelle
- VIII. Betriebsvereinbarung vs. Regelungsabrede

## 11.30 - 11.45 Uhr Kaffeepause

#### B. Verhandlungsmacht – Teil II

- I. Strategische Optionen – die richtige Grundausrichtung wählen
- II. Verhandlungstechniken
  - Anchoring
  - Knappheit & Köder
  - Reziprozität & Kompensationsgeschäfte
- III. Verhandlungsmacht im Betriebsverfassungsrecht aus juristischer Perspektive
  - Mitbestimmungsfreie Tatbestände
  - Tarifvorrang und -vorbehalt
  - Das mitbestimmungsfrei „Ob“
- IV. Wie erhöht der Arbeitgeber seine Verhandlungsmacht?

## 13.30 - 14.00 Uhr Gemeinsames Mittagessen

#### C. Analyse der Beteiligten

- I. „Get into the other one's head“ – der Verhandlungspartner auf der Gegenseite
  - Gruppenpsychologische Betrachtung
  - Betrachtung der einzelnen Personen / individuelle Persönlichkeitsprofile
  - Ziele & Interessen
  - Stärken & Schwächen
  - „The hot button“
- II. Das eigene Verhandlungsteam
  - Rollen im eigenen Team
  - Aufgaben während der Verhandlung

## 15.30 - 15.45 Uhr Kaffeepause

#### D. Durchführung der Verhandlung

- I. Zeitmanagement im Projekt
- II. Zeitmanagement im Einzeltermin
- III. Taktik & Kommunikation
  - Verstehen & Gemeinsamkeiten
  - Schweigen & Pass-by
  - Umgang mit Forderungen
  - Bogey
  - Good Cop / Bad Cop
  - Unvollständige Lösungen
  - Meine Betriebsvereinbarung vs. Deine Betriebsvereinbarung
  - Pausen & Zeitmanagement

#### E. Diskussion und Best Practice

- I. Welche Forderungen können Arbeitgeber stellen, um Verhandlungsdruck aufzubauen?
- II. Bei welchen Themen können Arbeitgeber das Element Knappheit spielen oder einen Bogey einsetzen?
- III. Was ist der „hot button“ des Betriebsrats und wie spiele ich dies aus?
- IV. Best Practice: Das Drehbuch einer „optimalen“ Verhandlung am Praxis-Beispiel

### Diskussion / Fragen aus dem Teilnehmerkreis

### Ausgabe der Semindokumentation

## 18.00 Uhr Ende der Veranstaltung