



Ihre Referenten:

Dr. jur. Bianca Möller LL.M. / Stefan Maiworm

ist Rechtsanwältin der überörtlichen, ausschließlich für Unternehmen im Arbeitsrecht tätigen Anwaltssozietät Dr. Schreiner + Partner mit Standorten in Attendorn, Köln, Hamburg, Dresden, Karlsruhe und München. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Beratung von mittelständischen und großen Unternehmen bei individual- und kollektivarbeitsrechtlichen Fragestellungen. Herr Maiworm ist kaufm. Leiter der Anwaltssozietät Dr. Schreiner + Partner. Er ist spezialisiert auf die Lösung schwieriger und komplexer Verhandlungssituationen.

Seminarablauf: Erfolgreich verhandeln mit dem Betriebsrat

10.00 Uhr Begrüßung / Einführung

Inhalte und Ziele des Seminars

A Technische (juristische) Vorbereitung / Analyse der Verhandlungsmacht

- I. Von der „erzwingbaren Mitbestimmung“ bis zum „reinen Informationsrecht“
 1. Verhandlungsmacht in sozialen Angelegenheiten
 2. Verhandlungsmacht in personellen Angelegenheiten
 3. Verhandlungsmacht in wirtschaftlichen Angelegenheiten
- II. Betriebsstruktur und der richtige Verhandlungspartner (KBR, GBR, BR)
- III. Kein Mitbestimmungsrecht beim „Ob“, nur beim „Wie“
- IV. Weitere mitbestimmungsfreie Sachverhalte – Tarifvorrang und Tarifvorbehalt
- V. Zulässige Kompensationsgeschäfte vs. unzulässige Erpressung
- VI. Alternativen zur gütlichen Einigung – Einigungsstelle und Arbeitsgericht

11.30 - 11.45 Uhr Kaffeepause

B Taktische (inhaltliche) Vorbereitung / Inhaltliche Gestaltung der Verhandlung

- I. Auswahl der strategischen Verhandlungsoptionen
- II. Eigene Zielsetzung, Forderungen und Argumentation festlegen
- III. Analyse und Umgang mit dem Verhandlungspartner
 1. Konstruktiv-kritische Betriebsräte: Einbindungs- und Kooperationsstrategie
 2. Aggressiv-blockierende Betriebsräte: Konsequente Verhandlung unter stringenter Bezugnahme der rechtlichen Rahmenbedingungen
 3. Forderungen und Interessen des Betriebsrats
- IV. Sinnvolle Kompensationsgeschäfte planen
- V. Psychologische Verhandlungstechniken
- VI. Verhandlungstaktiken
- VII. Eigenes Verhalten in unterschiedlichen Verhandlungsphasen
- VIII. Umgang mit schwierigen Personen, Konflikten und Sackgassen

13.00 - 14.00 Uhr Gemeinsames Mittagessen

C Praxis-Beispiele zur Verhandlung von Betriebsvereinbarungen

- I. Betriebsvereinbarung Urlaubsgrundsätze
 1. Was ist zum Thema „Urlaub“ mitbestimmungspflichtig und welche Regelungstatbestände unterliegen nicht der Mitbestimmung (Analyse der Verhandlungsmacht)
 2. Typische Forderungen von Betriebsräten zum Thema „Urlaub“
 3. Erläuterung / Diskussion einer verhandlungstaktisch vorbereiteten Muster-BV „Urlaubsgrundsätze“ aus Arbeitgebersicht
- II. Betriebsvereinbarung Videoüberwachung / technische Einrichtung
 1. Was ist zum Thema „Videoüberwachung“ mitbestimmungspflichtig und welche Regelungstatbestände unterliegen nicht der Mitbestimmung (Analyse der Verhandlungsmacht)
 2. Typische Forderungen des Betriebsrats
 3. Erläuterung / Diskussion einer verhandlungstaktisch vorbereiteten Muster-BV „Videoüberwachung“ aus Arbeitgebersicht

15.30 - 15.45 Uhr Kaffeepause

III. Betriebsvereinbarung Überstunden / Eilfallregelung

1. Was ist zum Thema „Überstunden“ mitbestimmungspflichtig und welche Regelungstatbestände unterliegen nicht der Mitbestimmung (Analyse der Verhandlungsmacht)
2. Typische Forderungen des Betriebsrats
3. Erläuterung / Diskussion einer verhandlungstaktisch vorbereiteten Muster-BV „Überstunden“ aus Arbeitgebersicht

Diskussion / Fragen aus dem Teilnehmerkreis

Ausgabe der Semindokumentation

18.00 Uhr Ende der Veranstaltung