

Grundlagenseminar IV für die JAV in Bayern

Verhandlungen vorbereiten und erfolgreich durchführen

KURS

Das Ziel im Blick: Verhandlungen sind das Hauptinstrument der JAV in den Arbeitsbeziehungen zum Personalrat, zur Dienststellenleitung und zu den anderen Akteuren.

Eine JAV muss in der Lage sein, die eigene Interessenlage allgemein verständlich zu kommunizieren. Nur dann können konkrete Vereinbarungen verbindlich getroffen werden. Das Wissen um die Anwendung von Kommunikationsregeln bildet die Grundlage der Verhandlung.

In diesem Seminar werden Kommunikationsvorgänge transparent und in praktischen Übungen erfahrbar gemacht. Dabei müssen die rechtlichen Rahmenbedingungen erklärt werden, um die Handlungsspielräume beachten zu können.

Ein Einblick in das Harvard-Verhandlungskonzept bietet die Möglichkeit die Seminarinhalte praktisch umzusetzen.

Kommunikationsauftrag der JAV

- Gesprächs- und Verhandlungspartner der JAV
- Kommunikationsereignisse

Verhandlungen

- Was sind Verhandlungen?
- Warum sind Verhandlungen für die JAV wichtig?
- Grundregeln von Verhandlungen
- Einführung ins Harvard-Verhandlungskonzept
- Die vier Prinzipien der Verhandlung
- Praxisphase Verhandlungen
- Gemeinsame Auswertung der Verhandlungen

Kommunikation

- Einführung - Was ist Kommunikation?
- Möglichkeiten der Kommunikation
- Kommunikationsmodelle
- Argumentationsaufbau
- Aktives Zuhören
- 4-Ohren-Modell

Verhandlungsführung

- Gesprächs- und Verhandlungspartner
- Vorbereitung einer Verhandlung
- Fragetechniken
- Konfliktminimierung

Inhouse-Anfrage:
05 11 - 51 51 65

Referenten:
Fachjuristen & JAV-Experten

Teilnehmerzahl: max. 15

Seminardauer: 2 Tage
je 09.00 - 17.30 Uhr

Schulungs-Gebühr:
abhängig von der
Gruppengröße

Schulungsanspruch:
Art. 62 i. V. m.
Art. 46 (5) BayPVG

