



Schwierige Verhandlungen mit Gewerkschaften und mächtigen Betriebsräten

Für alle Verhandlungsführer:innen, die in schwierigen Verhandlungen von Mitbestimmungsrechten und Arbeitnehmerbeziehungen involviert sind. Sie lernen die proaktive Verhandlungsführung und den richtigen Umgang mit ideologisch geprägten und einflussreichen Verhandlungspartner:innen.

Zielgruppe

Für Mitglieder der Geschäftsführung, Vorstand, Führungskräfte und Verantwortliche aus der HR-Abteilung.

Inhalte

1. Motive und Interessen von Gewerkschaften
2. Die richtige Strategiewahl – Optionen für Arbeitgeber
3. Aufstellung von Verhandlungsteams – Interne Abstimmung und Rolle von Fachabteilungen
4. Die wichtigsten Taktiken für Arbeitgeber – Einsatz von Storytelling
5. Stakeholder Management – Das Führen von Nichtgesprächen
6. Umgang mit ideologisch geprägten Betriebsräten
7. Praxis-Transfer

Dauer und Ort

1 Tag

- 05.09. | Frankfurt
- Frankfurt oder Düsseldorf

Investition

1.200 EUR pro Teilnehmer:in

Alle Termine unter www.n-advisory.com. Es gelten unsere AGBs.

Sprechen Sie uns an:



Tel +49 211 500 8005 0
E-Mail academy@n-advisory.com