

Effektive Verhandlungsstrategie und Konfliktmanagement für Personalratsmitglieder

Produktnummer
2026-1828SP

Termin
28.01.2026 - 29.01.2026
09:00 Uhr bis 16:30 Uhr

Gebühren pro Teilnehmer/-in
438,00 EUR

Die VWA geht davon aus, dass der Arbeitgeber die Teilnahmegebühr sowie Reisekosten übernimmt.

Die Veranstaltung findet an folgenden Terminen / Uhrzeiten statt:

Mittwoch, 28. Januar 2026 / 09:00 – 16:30 Uhr

Donnerstag, 29. Januar 2026 / 09:00 – 12:30 Uhr

Als Personalratsmitglied befinden Sie sich immer wieder in Gesprächs- und Verhandlungssituationen unterschiedlichster Art. Manche verlaufen völlig problemlos und mit zufriedenstellendem Ergebnis, andere hinterlassen mindestens einen seltsamen Beigeschmack bis hin zu Konflikten, die fast nicht lösbar erscheinen.

Interessenvertretung kann nur dann erfolgreich sein, wenn die Verhandlungsstrategie stimmt, die eigenen Argumente überzeugend dargestellt werden und die Strategie der Verhandlungspartner/-in erkannt und damit umgegangen werden kann.

Inhalte

- Wirksame Argumentations- und Verhandlungsstrategien systematisch vorbereiten
- Argument und Argumentation
- Phasen der Verhandlung
- Überzeugungskraft und Durchsetzungsfähigkeit
- Ziel- und ergebnisorientiertes Diskutieren
- Rollenverhalten und Rollenzuweisungen
- Selbstmanagement in der Gesprächssituation: Haltungen und Einstellungen, Grundzüge menschlicher Interaktion
- Umgang mit Unfairness und Killerphrasen
- Umgang mit Konflikten
- Personalratsmitglieder als „Ratgeber“ für die Kolleginnen und Kollegen

Dozentin

Ort

VWA Bildungshaus
Wolframstr. 32
70191 Stuttgart

Kontakt

Information

Jasminka Cvijić
0711 21041-28
j.cvijic@w-vwa.de

Konzeption und Beratung

Kathrin Rahn
0711 21041 61
k.rahn@w-vwa.de

[Anmelde- und
Teilnahmebedingungen](#)

[Impressum](#)

[Datenschutzhinweise](#)

Birgit Hornberger-Freitag

Trainerin und Coach für Sozial- und Führungskompetenz, Württ. VWA e. V.

Lernziele

Es gelingt Ihnen besser zu verstehen, was Ihre Gesprächspartner/-innen bzw. Verhandlungspartner/-innen wirklich wollen und zu verdeutlichen, was Sie wollen. Sie argumentieren überzeugender, bewerten differenzierter und reagieren geschickter. Sie lassen sich weniger „aufs Glatteis“ führen und können mit Konflikten besser umgehen.

Zielgruppe

Personalratsmitglieder und Ersatzmitglieder aus dem öffentlichen Dienst