

Effektive Verhandlungsstrategie und Konfliktmanagement für Personalratsmitglieder

Produktnummer
2025-52360S

Termin
Donnerstag, 26. Juni 2025 / 09:00 - 16:30 Uhr
Freitag, 27. Juni 2025 / 09:00 - 12:30 Uhr

Gebühren pro Teilnehmer/-in
428,00 € (inkl. Seminarunterlagen)

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

Inhalte

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.

- 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

Birgit Hornberger-Freitag

Systemische Beratung, Ausbildungen in Transaktionsanalyse und NLP, Trainerin und Coach für Sozial- und Führungskompetenz, Württ. Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie e. V. (VWA), Stuttgart, Lehrbeauftragte an der Hochschule Heilbronn und an der DHBW Stuttgart

Zielgruppe

Personalratsmitglieder und Ersatzmitglieder aus dem öffentlichen Dienst

Ort

VWA Bildungshaus
Wolframstr. 32
70191 Stuttgart

[Google Maps](#)

Kontakt

Information

Jasminka Cvijic
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](#)

Ziele

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.