

Verhandeln mit dem Betriebsrat

Toolbox für eine konstruktive Zusammenarbeit

Mit Strategie, Taktik und Rechtswissen zum Verhandlungserfolg

- **Die Rechte des Betriebsrats:** Vom Unterrichtsanspruch bis zum Initiativmitgestaltungsrecht
- **Die richtige Verhandlungstaktik:** Interessen ermitteln und Handlungsspielräume ableiten
- **Manipulationen durchschauen:** Machtspiele analysieren und gekonnt gegensteuern
- **Festgefahrene Verhandlungen:** Wenn Einigungsstelle und Arbeitsgericht gefordert sind
- **Agile Mitbestimmung:** Mitbestimmungsrechte beim Einsatz agiler Arbeitsmethoden

Ihr Praxis-Plus

- ✓ Exklusive Praxisberichte der Imperial Logistics International B.V. & Co. KG und der Peek & Cloppenburg KG
- ✓ Integrierte Workshops zur richtigen Verhandlungsstrategie und zu erfolgreichen Verhandlungsgesprächen

Ihr Expertenteam



Sandra Bierod-Bähre
**Verhandlungstrainerin
und -moderatorin**



Dr. Martin Nebeling
Bird & Bird LLP



Johannes Römer
Peek & Cloppenburg KG



Martin Tschäge
**Imperial Logistics
International B.V. & Co. KG**

Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „Gute Beispiele aus der Praxis und viele Tipps.“ A. El Hag, ERGO Group AG
- ✓ „Es gab sehr viel praxisnahen Input.“ A.-K. Junke, Valmet Automotive Holding GmbH & Co. KG

Bitte wählen Sie Ihren Termin

4. und 5. November 2019 in München

2. und 3. Dezember 2019 in Frankfurt/M.

28. und 29. Januar 2020 in Köln

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

30 Jahre

MANAGEMENTCIRCLE®

Die Rechte des Betriebsrats im Überblick und Vorbereitung der Verhandlung



Ihre Seminarleiterin:
Sandra Bierod-Bähre, **Verhandlungstrainerin und -moderatorin**

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 **Herzlich willkommen**

- Begrüßung durch die Seminarleiterin und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit den Teilnehmererwartungen

9.50 **Die gesetzlichen Rahmenbedingungen des Betriebsverfassungsgesetzes (BetrVG) aus Unternehmenssicht**



- Von der Information bis zur Mitbestimmung – Welche Rechte hat der Betriebsrat? Und welche nicht?
- Gesetzliche Stellung und Funktion des Betriebsrats
- Der richtige Verhandlungspartner – Betriebsrat, Gesamtbetriebsrat, Konzernbetriebsrat



Johannes Römer
Leiter HR Legal,
Peek & Cloppenburg KG,
Düsseldorf

11.30 Kaffee- und Teepause

11.45 **Rechtliche Möglichkeiten bei Eskalationen und Aktuelles aus der Rechtsprechung**



- Alternativen zur Einigung mit dem Betriebsrat – wie kann die Zustimmung des Betriebsrats durch das Arbeitsgericht ersetzt werden und wie gestaltet sich ein Einigungsstellen?
- Gestaltungsoptionen bei der Einbindung des Betriebsrats im Interessenausgleich / in Sozialplanverhandlungen
- Grenzen der Mitbestimmungsrechte
- Möglichkeiten des Betriebsrats, Tätigkeiten des Arbeitgebers aufzuhalten



Dr. Martin Nebeling
Fachanwalt für Arbeitsrecht, Partner,
Bird & Bird LLP,
Düsseldorf

13.15 Business Lunch

14.30 **Die erfolgreiche Vorbereitung der Verhandlung**

- Begrenzung des Verhandlungsthemas
- Wahl des richtigen Ortes, Zeitrahmens und Teilnehmerkreises
- Festlegung der einzelnen Verhandlungsschritte
- Transparenz des Verhandlungsstandes und Sichern von Zwischenergebnissen



15.00 **Erfolgreiche Betriebsratsarbeit in der Praxis – kurzfristiger Erfolg versus Langzeitbeziehung**



- Wie baue ich ein verlässliches Modell der Zusammenarbeit auf?
- Do's & Don'ts für eine erfolgreiche Zusammenarbeit
- Steuerung externer Betriebsratsberater
- Die Verhandlung stockt – was nun?
- Praxisbeispiel einer erfolgreichen Betriebsratsverhandlung bei der Imperial Logistics International B.V. & Co. KG



Martin Tschäge
Syndikusrechtsanwalt,
Imperial Logistics International B.V. & Co. KG,
Duisburg

16.15 Kaffee- und Teepause

16.30 **Agile Mitbestimmung im Betriebsratsfokus**

- Mitbestimmungsrechte beim Einsatz agiler Arbeitsmethoden
- Agile Formen der Zusammenarbeit Arbeitgeber und Betriebsrat („Mitbestimmungsscrum“)
- Komplexe und fortlaufende Themen zur kurzfristigen Umsetzung verhandeln
- Agile Alternativen zur Einigungsstelle
- Direkte Einbindung der Arbeitnehmer in die betriebliche Mitbestimmung

17.45 **Tagesabschluss**

- Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Seminartages
- Gelegenheit für Fragen und Diskussion

Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together **ca. 18.00 Uhr**

Entwicklung von Verhandlungsstrategien und erfolgreiche Verhandlungsgespräche

Ihre Seminarleiterin:
Sandra Bierod-Bähre

9.00 Es geht weiter

- Überblick über die Themen des zweiten Seminartages
- Klärung offener Fragen vom Vortag

9.15 Entwicklung von Verhandlungsstrategien

- Kennenlernen unterschiedlicher Verhandlungsstrategien, u. a. verhandeln nach dem Harvard-Konzept
- Die gemeinsamen Interessen zum maßgeblichen Gegenstand der Verhandlungen machen
- Sachfremde Forderungen abwehren und Blockaden auflösen
- Win-Win-Situationen erkennen und nutzen
- Checkliste zur Entwicklung von Verhandlungsoptionen

10.15 Auswahl der richtigen Verhandlungsstrategie für teilnehmer-individuelle Verhandlungssituationen



Bringen Sie hierzu Ihre individuellen Verhandlungssituationen ins Seminar mit. Vor Ort erarbeiten Sie gemeinsam mit der Seminarleiterin die richtige Strategie und konkrete Lösungsansätze.

11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 Umgang mit schwierigen Verhandlungsphasen

- Konfliktpotenziale frühzeitig erkennen und deeskalieren
- Zielgerichtet kommunizieren
- Argumente überzeugend formulieren und Botschaften klar transportieren
- Einwände entkräften
- Unfairen Verhandlungsmitteln kontern

- Verhandlungsverweigerung durchbrechen
- Erfolgreiche Verhandlungsfortsetzung trotz Konfrontation und Eskalation
- Konflikte mit einzelnen Betriebsratsmitgliedern klären

13.00 Business Lunch

14.30 Jetzt geht es ans Verhandeln – trainieren Sie, erfolgreich zu verhandeln



Anhand von Übungssituationen und Ihren konkreten Praxisbeispielen trainieren Sie, wie Sie erfolgreich Verhandlungsgespräche führen, insbesondere:

- Ziele und Emotionen des Verhandlungspartners verstehen und thematisieren
- Umgang mit unsachlichen Verhandlungspartnern
- Spannungen und Eskalationen in der Verhandlung aushalten und steuern
- Verhandlungsgespräche mit mehreren Teilnehmern bzw. unterschiedlichen Teilnehmerinteressen
- Einigungen und Abschlüsse herbeiführen

16.00 Kaffee- und Teepause

16.15 Erfolgreicher Einsatz der persönlichen Verhandlungs-Tool-Box



Legen Sie Ihre persönliche Verhandlungs-Tool-Box an und erfahren Sie, wie Sie diese erfolgreich einsetzen. Profitieren Sie vom individuellen Feedback und von Praxis-Tipps der Seminarleiterin.

17.15 Seminarabschluss

- Zusammenfassung der Seminarergebnisse
- Möglichkeit für abschließende Fragen

Ende des Intensiv-Seminars **ca. 17.30 Uhr**

Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!

Sandra Bierod-Bähre

ist Trainerin für erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Arbeitgeber und Betriebsrat und Moderatorin von Betriebsratsverhandlungen. Sie war zuvor Bereichsleiterin Personal der KIND Unternehmensgruppe und verantwortete alle personalwirtschaftlichen und arbeitsrechtlichen Themen der weltweit über 700 Standorte. Zudem leitete Sandra Bierod-Bähre mehrere Jahre den Bereich Human Resources/Legal Affairs der Peek & Cloppenburg KG, Düsseldorf. Sie besitzt über 15 Jahre Verhandlungs- und Einigungsstellenerfahrung mit unterschiedlichen Betriebsratsgremien in verschiedenen Branchen. Ihr Schwerpunkt liegt in der erfolgreichen Auflösung von festgefahrenen Verhandlungssituationen.

Dr. Martin Nebeling

ist Fachanwalt für Arbeitsrecht bei **Bird & Bird** in Düsseldorf. Er leitet die Arbeitsrechts-Praxisgruppe von Bird & Bird in Deutschland und ist Mitglied der internationalen Employment Practice Group. Er betreut deutsche und ausländische Mandanten in allen Fragen des individuellen und kollektiven Arbeitsrechtes, insbesondere im Zusammenhang mit umfangreichen geschäftlichen Transaktionen. Ebenso verfügt er über Erfahrungen im Bereich Sozialplan- und Tarifvertragsverhandlungen und berät im Rahmen von Betriebsübergängen. Dr. Martin Nebeling referiert zu arbeitsrechtlichen Themen. Ferner ist er Autor zahlreicher Veröffentlichungen, Mitherausgeber des Kommentars „Praxis des Arbeitsrechts“ von Kunz/Henssler/Brand/Nebeling, in der er u. a. das Kapitel „Betriebsinhaberwechsel“ bearbeitet.

Johannes Römer

leitet den Bereich HR Legal der **Peek & Cloppenburg KG**, Düsseldorf, und verantwortet neben individualrechtlichen Fragestellungen die Mitbestimmung in der gesamten Unternehmensgruppe. Er hat langjährige Erfahrung in Verhandlungen mit unterschiedlichen Gremien (Betriebsräte, Gesamtbetriebsräte, Konzernbetriebsrat) zu allen relevanten Mitbestimmungsthemen von Arbeitszeit, über Entgeltstrukturen, Prämiensystemen, Betriebsordnungen, Verbesserungswesen und Gesundheitsmanagement bis hin zu komplexen IT-Systemen.

Martin Tschäge

ist Senior Manager Management Board Imperial Shipping Group Lux HR/ Legal/ Organisational Solutions und Syndikusrechtsanwalt bei der **IMPERIAL Logistics International B.V. & Co. KG** mit Sitz in Duisburg und ist Fachanwalt für Arbeitsrecht. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind die individual- und kollektivrechtlichen Fragestellungen des Konzerns im In- und Ausland einschließlich Tarifverhandlungen und Mitbestimmungsthemen. Martin Tschäge ist insbesondere konzernweit zentraler Verhandlungsführer gegenüber den Arbeitnehmervertretungen in mitbestimmungsrelevanten Themen. Zuvor war er als Fachanwalt für Arbeitsrecht in renommierten Wirtschaftskanzleien tätig und verfügt über langjährige Erfahrung in der Betreuung von Betriebsräten einschließlich der Einführung von Entgeltsystemen und Interessenausgleich sowie Sozialplänen.

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket



Foto: ©Gerhard Linnekegel/Deutsche Bahn

Entspannt ankommen – nachhaltig reisen. Die Deutsche Bahn bringt Sie in Kooperation mit Management Circle an Ihren Veranstaltungsort.

Buchen Sie bequem online und sichern Sie sich so das günstigste Bahn-Ticket. Wir bieten Ihnen automatisch eine Übersicht aller Bahn-Angebote auf Ihrer Wunschstrecke für Hin- und Rückfahrt.

Von jedem beliebigen DB-Bahnhof können Sie Ihre Reise zu günstigen Sonderkonditionen antreten.

Alle Details zum Veranstaltungsticket finden Sie hier:

www.managementcircle.de/bahn



AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne** Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Mandy Zunic

Tel.: +49 6196 4722-635

mandy.zunic@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



30 Jahre
MANAGEMENT CIRCLE[®]
Personal-Blog
News und Trends zu Personal Themen!

Jetzt folgen! www.management-circle.de/personal
 @personal_circle

Sie haben einen guten Draht zu Ihrem Betriebsrat?

Er unterstützt Ihre Vorhaben, weil er Ihnen vertraut und Ihre Expertise schätzt? Auch in Verhandlungen bleibt es konstruktiv? Herzlichen Glückwunsch! Dann gehören Sie zu den wenigen Ausnahmen, bei denen die Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat optimal läuft.

Die Realität sieht leider oftmals anders aus

Die Verhandlungen mit dem Betriebsrat kosten häufig viel Zeit und Nerven und Sie stehen am Ende ohne Ergebnisse da. Er blockiert die Umsetzung wichtiger Projekte. Er stellt sich grundsätzlich gegen Veränderungen, beäugt neue Arbeitszeitmodelle skeptisch und lehnt Gehaltserhöhungen für Ihre Mitarbeiter ab.

So ändern Sie das

Unser Expertenteam vermittelt Ihnen arbeitsrechtliches Fachwissen sowie professionelles Verhandlungs-Know-how für den erfolgreichen Umgang mit dem Betriebsrat. So setzen Sie Ihre Interessen in Verhandlungen wirkungsvoll durch, kommen schnell zu Ergebnissen und bringen die Projekte in Ihrem Unternehmen voran.

Mit Strategie, Taktik und Rechtswissen zum Verhandlungserfolg:

- ✓ Sie erhalten einen kompakten Überblick über die **Rechte des Betriebsrats** – vom Unterrichtsanspruch bis zum Initiativmitgestaltungsrecht.
- ✓ Sie informieren sich über die **gesetzliche Stellung, Funktion und Organisation des Betriebsrats**.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie **Betriebsratsinteressen ermitteln** und die **Verhandlungstaktik festlegen**.
- ✓ Sie lernen, wie Sie **Verhandlungsziele definieren** – was ist das Hauptziel? Wo ist die Schmerzgrenze? Was ist die Verhandlungsmasse?
- ✓ Sie hören, wie Sie in **schwierigen Verhandlungsphasen** Konfliktpotenziale erkennen und Einwände entkräften.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie Machtspiele analysieren, **Manipulationen durchschauen** und gekonnt gegensteuern.
- ✓ Sie informieren sich, wann bei **festgefahrenen Verhandlungen** eine **Einigungsstelle** und das **Arbeitsgericht** gefordert sind.
- ✓ Sie lernen die **Mitbestimmungsrechte des Betriebsrats beim Einsatz agiler Arbeitsmethoden** kennen.

Ihre Vorteile auf einen Blick

Absolute Experten

Sie werden von sehr erfahrenen Referenten aus der Beratung und Unternehmenspraxis trainiert und begleitet. Umfangreiches Wissen im Bereich Betriebsratsverhandlungen wird direkt an Sie weitergegeben.

Hohe Praxisrelevanz

Die Seminarinhalte werden durch zahlreiche Beispiele und Erfahrungsberichte aus der Praxis ergänzt. In jedem Seminar ist ausreichend Zeit für Ihre persönlichen Fragestellungen.

Intensives Networking

Nutzen Sie den branchenübergreifenden Erfahrungsaustausch mit Experten und Fachkollegen und knüpfen Sie wertvolle Kontakte. Bauen Sie Ihr Experten-Netzwerk aus.

Umfangreiche Arbeitsunterlagen

Detaillierte Seminarunterlagen machen jedes Mitschreiben für Sie entbehrlich und werden Sie im Tagesgeschäft unterstützen.

Integrierte Workshops

Profitieren Sie von Übungssituationen zur richtigen Verhandlungsstrategie und zu erfolgreichen Verhandlungsgesprächen. Bringen Sie hierzu Ihre individuellen Verhandlungssituationen ins Seminar mit.

Persönliche Verhandlungs-Toolbox

Erstellen Sie Ihre persönliche Verhandlungs-Tool-Box und erfahren Sie, wie Sie diese erfolgreich einsetzen. Profitieren Sie von einem individuellen Feedback der Seminarleiterin.

Exklusive Praxisberichte

Lernen Sie die Rechte des Betriebsrats bei der Peek & Cloppenburg KG kennen. Erfahren Sie mehr über eine erfolgreiche Betriebsratsverhandlung aus Unternehmenssicht bei der Imperial Logistics International B.V. & Co. KG.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Yvonne Schaezle

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-605

yvonne.schaezle@managementcircle.de

Verhandeln mit dem Betriebsrat

■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen **Personal, Recht, Compliance Management, Grundsatzfragen** und **Labour Relations**. Weiterhin angesprochen sind **Mitglieder** der **Geschäftsführung** sowie interessierte **Unternehmensberater** und **Rechtsanwälte**.

■ 4 gute Gründe, sich noch heute anzumelden

- Sie erlangen sowohl **arbeitsrechtliches Fachwissen** als auch **professionelles Verhandlungs-Know-how** für den erfolgreichen Umgang mit dem Betriebsrat.
- Sie erfahren, wie Sie **Betriebsratsinteressen ermitteln, Handlungsspielräume ableiten** und die **Verhandlungstaktik festlegen**.
- Sie lernen, wie Sie in **schwierigen Verhandlungsphasen** Konfliktpotenziale erkennen und Einwände entkräften.
- Sie informieren sich, wann bei **festgefahrenen Verhandlungen** eine **Einigungsstelle** und das **Arbeitsgericht** gefordert sind.

■ Termine und Veranstaltungsorte

4. und 5. November 2019 in München 11-87676
Steigenberger Hotel München, Berliner Straße 85
80805 München, Tel.: +49 89 1590 61 0
Fax: +49 89 1590 61 712, E-Mail: muenchen@steigenberger.com

2. und 3. Dezember 2019 in Frankfurt/M. 12-87677
Mövenpick Hotel Frankfurt City, Den Haager Straße 5
60327 Frankfurt/M., Tel.: +49 69 788075-0
Fax: +49 69 788075-829, E-Mail: hotel.frankfurt.city@moevenpick.com

28. und 29. Januar 2020 in Köln 01-87678
Dorint An der Messe Köln, Deutz-Mülheimer-Straße 22-24
50679 Köln, Tel.: +49 221 80190-111
Fax: +49 221 80190-190, E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/11-87676

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn