

#HRM

✓ BESPAAR MET DE KMO-ORTEFEUILLE

BETER ONDERHANDELEN MET DE VAKBOND

€ 338,80 incl. BTW

CONSTRUCTIEF SAMENWERKEN MET JE SOCIALE PARTNERS

I.S.M. 

OMSCHRIJVING

Wat kent men na het volgen van deze opleiding?

- Het onderhandelingsproces sturen
- Tactieken, regels en onderhandelingstechnische principes toepassen
- Bepaalde onderhandelingsstrategieën herkennen en opbouwen
- Omgaan met spanningsvelden, manipulaties en beïnvloedingstactieken
- Specifieke cases vertalen naar uw eigen werksituatie

Introductie

Onderhandelen is een techniek en een kunde, onderhandelen met de vakbond nog iets zeer specifiek. Dit is nog meer dan wat onderhandelingstechnieken onder de knie krijgen.

Omschrijving

Onderhandelen is een strategie, een vaardigheid om tot een effectieve en succesvolle oplossing te komen. Maar hoe kan je als organisatie goed voorbereid aan de onderhandelingstafel met je sociale partners verschijnen? Hoe creëer je het juiste klimaat en hoe vermijd je conflictsituaties? En hoe kun je vastgelopen onderhandelingen nieuw leven inblazen?

Werkgevers en sociale partners (vakbonden) hebben vaak, ogenschijnlijk, tegengestelde belangen. Toch moeten beiden hun onderlinge afhankelijkheid onder ogen zien en zoeken naar een wederzijds aanvaardbaar akkoord.

Voor wie is deze opleiding bestemd?

- HR-verantwoordelijken, -managers, -directeurs
- Stafmedewerkers die verantwoordelijk zijn binnen een deelgebied van HRM en die hun kennis willen verbreden
- Adviseurs en consultants die in een professionele relatie staan met HR-verantwoordelijken en met hun kennis een professionele gesprekspartner willen zijn voor KMO's
- Leidinggevendenden, lijnverantwoordelijken, managers en KMO-bedrijfsleiders, die in hun functie geconfronteerd worden met de principes van sociaal overleg en hierin een aantal concrete instrumenten zoeken

Voorkennis

Er is geen voorkennis vereist.

PROGRAMMA

Strategie

- Wat is de structuur, achtergrond en werking van de vakbonden?
- Wat zijn de verschillende 'rollen' van de onderhandelingspartners?
- Welke cultuur van sociaal overleg heerst er in uw organisatie?
- Op welke manier kan je het onderhandelingsproces leiden?
- Wat is de meest geschikte onderhandelingsstrategie?
- Wat zijn de eisen van de achterban?

Tactiek

- Hoe stel je je op?
- Welke positie neem je in?
- Wat plaats je wanneer op de agenda?
- Welke vragen stel je over het belang en de standpunten van de andere partij? Kan je de machtsbalans beïnvloeden?
- Hoe schep je de juiste sfeer? Hoe vorm je een vertrouwensrelatie?
- Op welke manier worden doelstellingen best verduidelijkt, informatie uitgewisseld en prioriteiten vastgelegd?
- Hoe krijg je inzicht in de alternatieven van de tegenpartij?

Vaardigheden

- Hoe ga je om met dreigementen en dubieuze intenties?
- Wat met agressieve en manipulatieve onderhandelaars?
- Welke communicatieprocessen kunnen er gevolgd worden?
- Wat zijn de meest efficiënte beïnvloedingstechnieken?
- Moet je vlucht- en uitvalswegen zoeken?
- Hoe kom je tot een oplossing in wederzijds belang?

PRAKTISCH

Opgelet: Deze opleiding wordt georganiseerd door onze partner Skilliant. Het erkenningsnummer voor Skilliant is DV.0214464.

2 sessie(s) vanaf donderdag 06/10/2022

Lesdata voor Webinar vanaf donderdag 06/10/2022

Datum	Startuur	Einduur
donderdag 06/10/2022	14:00	17:00
donderdag 06/10/2022	17:30	20:30

Contact

T: 078/353 653
Sofie@syntrawest.be

Data onder voorbehoud van eventuele wijzigingen.

ANDERE MOGELIJKE LOCATIES:

DOCENT



Wouter De Block is HR-expert. Hij werkte jarenlang als HR-manager binnen verschillende organisaties. Momenteel is hij topmanager bij de NMBS. Onderhandelen met vakbonden is wat hij quasi dagelijks doet.