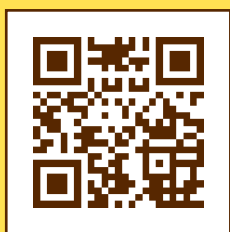


VOEREN VAN SOCIALE ONDERHANDELINGEN

Leer op 2 dagen hoe u moeilijke sociale onderhandelingen aanpakt, confrontatie-negotiaties stuurt en vastgelopen onderhandelingen terug in goede banen leidt en verzeker zo de continuïteit van uw operaties en dienstverlening!



Gent Meeting Center
(Holiday Inn UZ) Gent

Onder de deskundige leiding van:

Roger Van den Heule
Sociaal Bemiddelaar
MINISTERIE VAN
TEWERKSTELLING
EN ARBEID

Hendrik Van den Bempt
Voormalig Directeur HR
VOLKSWAGEN



IFBD
Institute for Business
Development

WAAROM?

SOCIALE ONRUST EN SOCIALE CONFLICTEN: EEN REALITEIT?

Sociale onrust is nefast voor uw onderneming. Niet alleen komt de continuïteit van uw onderneming in gevaar, maar aanslepende conflicten minimaliseren de motivatie, betrokkenheid en het engagement van uw medewerkers. Vandaar dat iedere manager op een pro-actieve én constructieve manier deze onrust moet aanpakken. De arbeidswetgeving is vaak zeer duidelijk en gekend door zowel uzelf, uw management, uw juristen als door de betrokken sociale partners. En toch monden conflicten uit in stakingen, vaak omdat de onderhandelingen op een inefficiënte wijze verlopen. Daarom organiseert het Institute for Business Development deze unieke tweedaagse cursus 'Voeren van sociale onderhandelingen'.

COMPLEXITEIT VAN SOCIALE ONDERHANDELINGEN VRAAGT EEN SPECIFIEKE AANPAK

Sociale onderhandelingen zijn vaak zeer complex. Niet alleen vanwege de eventuele belangenconflicten, maar ook vanwege het precedent-risico, de vaak extreme standpunten, de angst voor compromissen of concessies en de onrealistische eisen.

De bijkomende tijdsdruk en de dreiging tot het neerleggen van de arbeid zorgen ervoor dat u dergelijke onderhandelingen op een serene en vlotte manier moet kunnen finaliseren. De starre, inflexibele houding van de beide partijen bemoeilijken vaak een open communicatie. In tegenstelling tot commerciële onderhandelingen, kan u zich niet permitteren dat een 'deal' afspringt of wordt uitgesteld. U heeft geen alternatieve 'businesspartners' en aanslepende conflicten of stakingen hebben dramatische commerciële en financiële gevolgen. U bent dan ook verplicht de onderhandeling tot een succesvol einde te brengen, waarbij beide gesprekspartners en respectievelijke achterban (management, aandeelhouders én werknemers) tevreden zijn. Tot slot wil u vermijden dat na de afsluitfase, het conflict terug in vraag wordt gesteld en de onderhandeling opnieuw begint. Dit alles vraagt een zeer specifieke en duidelijke aanpak tijdens de onderhandelingsfase. En loopt dit alles verkeerd, dan nog heeft u alternatieve pistes die aanslepende conflicten kunnen vermijden.

CONFRONTATIE ONDERHANDELINGEN EN LISTEN: HOE PAKT U HET AAN?

Niet alle onderhandelingen verlopen even sereen. Zowel bij plotse conflicten als geplande onderhandelingen van CAO's wordt u soms geconfronteerd met uitzichtloze onderhandelingen, onmogelijke eisen, agressief gedrag, dreigementen, intimidatie, manipulatietechnieken en listen. Gedurende deze training leren onze docenten u hoe u hiermee omspringt.

INZICHTEN, TECHNIKEN, TOOLS EN COMPETENTIES NODIG BIJ UW SOCIALE ONDERHANDELINGEN

Sociale onderhandelingen lopen zelden zoals gepland. Daarom is het absoluut noodzakelijk dat u zich professioneel hebt voorbereid op wat u te wachten staat. Onze docenten hebben een jarenlange ervaring opgebouwd binnen deze materie en zullen u gedurende deze beide dagen vooral inzichten bezorgen in hoe u uw persoonlijke onderhandelingen tot een succes brengt.

DE DOCENTEN

Hendrik Van den Bempt startte zijn beroepsloopbaan bij Renault Vilvoorde op de personeelsafdeling. Drie jaar later werd hij als coördinator verantwoordelijk voor de sociale relaties op de fabriek. In 1973 werd hij assistent van de Personeelsdirecteur van Renault Vilvoorde. Van 1980 tot 1991 was hij als Hoofd van het Personeel en Industriële Relaties verantwoordelijk voor zowel de HR strategie als de communicatie en onderhandelingen met de sociale partners. In 1991 werd Hendrik Van den Bempt Directeur Human Resources Volkswagen Brussel NV te Vorst. Vandaag deelt hij graag zijn uitzonderlijke expertise én ervaring als docent en adviseur sociale relaties.

Roger Van den Heule is Sociaal Bemiddelaar bij het Ministerie van Tewerkstelling en Arbeid. Als Sociaal bemiddelaar wordt hij betrokken bij complexe onderhandelingsdossiers. Ook hij deelt graag met u zijn unieke ervaring.

ONZE TROEVEN, UW WAARBORG ...

OPTIMAAL LEEREFFECT

We beperken het aantal deelnemers aan deze cursus tot 20. Hierdoor kunt u optimaal profiteren van de kennis en ervaring van het docententeam. Bovendien toetst u op een interactieve manier uw eigen praktijksituatie aan die van uw collega's. Zo garandeert het IFBD u een optimaal leereffect, gebaseerd op theoretische onderbouw en gestaafd met vele praktische voorbeelden.

VERHOOGDE INTERACTIVITEIT

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Wij bieden u de mogelijkheid om uw eigen vraag naar voor te brengen gedurende deze cursus. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren.

Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatie-behoefte. U kunt hiervoor steeds contact opnemen met Dirk Spillebeen op het telnr.: 050 38 30 30 (fax: 050 31 04 21 - e-mail: dirk@ifbd.be).

PROGRAMMA

MODULE 1 STRUCTUREN VAN HET SOCIALE OVERLEG

- ◆ Nationaal.
- ◆ Interprofessioneel.
- ◆ Sectoraal.
- ◆ Extern & intern de organisatie.

MODULE 2 IMPACT VAN DE DIVERSE NIVEAUS

- ◆ Nationaal - interprofessioneel - sectoraal

MODULE 3 HIËRARCHIE VAN DE OVEREENKOMSTEN

MODULE 4 SPELERS BEÏNVLOEDEN BIJ ONDERHANDELINGEN

- ◆ Wie zijn de hoofdrolspelers?
- ◆ Wie zijn de achtergrondspelers?
- ◆ Hoe en wie beïnvloeden?

MODULE 5 VAKBONDEN: WAT ZIJN HUN AGENDA'S?

- ◆ Tendensen in Europa.
- ◆ Verschillende vakbonden en hun agenda's:
 - ❖ ABVV
 - ❖ ACV
 - ❖ ACLVB

MODULE 6 WAT IS ONDERHANDELEN?

- ◆ Relatieschema.
- ◆ Wat betekent onderhandelen?
- ◆ De kunst van het onderhandelen.

MODULE 7 ONDERHANDELINGSWIJZE

- ◆ Zachte onderhandelaar.
- ◆ Harde onderhandelaar.
- ◆ Beredeneerde onderhandelaar.

MODULE 8 WAT MAAKT SOCIALE ONDERHANDELINGEN SPECIFIEK?

MODULE 9 BASISPRINCIPES VAN HET ONDERHANDELEN

- ◆ Mensen.
- ◆ Belangen.
- ◆ Oplossingen.
- ◆ Criteria.

MODULE 10 ONDERHANDELINGSPROCES

MODULE 11 MIDDELEN OM DE BASIS-PRINCIPES TE BEHEERSEN

- ◆ Persoonsgebonden versus fundamentele problemen.

- ◆ Belangen versus principes.
- ◆ Gemeenschappelijk belang.

MODULE 12 BASISVAARDIGHEDEN VOOR DE ONDERHANDELAAR

- ◆ Overzicht van de basisvaardigheden.
- ◆ Nuttige tips.

MODULE 13 ONDERHANDELINGSSTADIA

- ◆ Diverse fasen.
- ◆ Bestudeer uw positie.
- ◆ Bestudeer je tegenstrever.
- ◆ Belang van de sfeer.
- ◆ Plaatsing spelers.
- ◆ Onderhandelingen voeren.
- ◆ Hoe reageert u op een voorstel?

MODULE 14 HOE LISTEN ONTLOPEN?

- ◆ Hoe gaat u om met onproductief gedrag?
- ◆ Wat indien de tegenpartij in een sterkere positie staat?
- ◆ Wat indien de tegenpartij weigert het spel te spelen?
- ◆ Storingstechnieken.
- ◆ Typische tactieken counteren.
- ◆ Anticiperen op mogelijke onderhandelingsroutes.

MODULE 15 FINALISEREN VAN HET SOCIALE OVERLEG

- ◆ Afrondingsfase.
- ◆ Afsluiten van een akkoord.

MODULE 16 ASPECT SOCIALE VREDE

MODULE 17 WAT ALS HET MISLUKT?

- ◆ Aanslepende conflicten.
- ◆ Rechtbank als laatste toevluchtsoord.
- ◆ Stakingen.

MODULE 18 AKKOORD OMZETTEN NAAR DE PRAKTIJK

MODULE 19 ROL VAN DE SOCIAAL BEMIDDELAAR

- ◆ Welke rol speelt de sociaal bemiddelaar?
- ◆ Verzoeningsgesprekken.
- ◆ Hoe verloopt de sociale bemiddeling?

TIMING

08.30	Welkomstkoffie en registratie.
09.00	Opening van de trainingsdag (met voorstelling van de docenten).
12.30	Lunch
17.00	Afsluiting van de dag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.



INSCHRIJVINGSFORMULIER

Cursus: Voeren van sociale onderhandelingen

BEDRIJFSINFORMATIE

FIRMA:

STRAAT / NR. / BUS:

PC / GEMEENTE:

Alg. TEL-nr.: / Alg. FAX-nr.: /

ACTIVITEIT: industrie-productie groothandel & import kleinhandel horeca
 bouwondernemers transport diensten overheid

SECTOR: AANTAL WERKNEMERS:

FACTURATIEGEGEVENS

Facturatie-adres:

Uw referentie:

BTW-nummer:

DEELNEMERS

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

Reserveer een hotelkamer van tot (zie info hotelovernachting)

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

Reserveer een hotelkamer van tot (zie info hotelovernachting)

FAX: 050 31 04 21 - E-MAIL: info@ifbd.be

INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

DEELNAMEKOSTEN

De deelnameprijs aan dit programma bedraagt **1.250 Euro** excl. 21 % BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch voor beide dagen. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen. Los van de eventuele subsidiëring van de Vlaamse Overheid (zie verder) geeft het IFBD per extra deelnemende collega **5 % extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20 %** (= 5 deelnemers of meer).

De Vlaamse Overheid investeert in opleiding: 50% korting!

Het IFBD is erkend als **gecertificeerd opleidingsinstituut**. Dit maakt dat u onze trainingen gedeeltelijk kunt betalen met de subsidies toegekend door de Vlaamse Overheid via het systeem van de "KMO-portefeuille". Indien uw bedrijf voldoet aan de vooropgestelde criteria kan u tot 50% besparen op de opleidingskost.

Meer informatie omtrent het systeem kan u vinden op de website van de Vlaamse Overheid: www.kmo-portefeuille.be.

INSCHRIJVING

U kan zich op diverse wijzen inschrijven:

- Bij voorkeur via onze website www.ifbd.be of via e-mail: info@ifbd.be
- U faxt uw inschrijving op **050 31 04 21**
- Via de **post**: nv IFBD, Zeeweg 155, 8200 Brugge

U kan steeds uw reservatie telefonisch op het nr. **050 38 30 30** doorgeven. Een schriftelijke bevestiging echter blijft vereist. Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

Annulatie.

We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijven en de cursus.

Indien wij 2 weken voor de cursus uw schriftelijke annulatie mogen ontvangen wordt u 75 Euro annulatiekost doorgerekend. Minder dan 2 weken voor de cursus bent u ons het integrale bedrag verschuldigd. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

DATUM:

Zie hiertoe onze website:
www.ifbd.be

LOCATIE:

Gent Meeting Center
(Holiday Inn UZ)
Akkerhage 2
9000 Gent

KOSTPRIJS:

1.250 € excl. BTW

HOTELOVERNACHTING AAN HET IFBD-TARIEF

Voor **99 Euro (incl. BTW)** per nacht (inclusief uitgebreid ontbijtbuffet) verblijft u in een 1-persoons-kamer in het Holiday Inn UZ Gent.

Gelieve hiertoe de overnachtingsdata bij uw inschrijving in te vullen. Wij reserveren uw kamer en bevestigen u uw reservatie. **U betaalt uw kamer ter plaatse.**

IN-COMPANY TRAINING

Veel van onze open trainingen kunnen eveneens in-company worden georganiseerd. Een dergelijk trainingstraject differentieert zich van de open trainingen door een directe en concrete vertaling van het programma naar uw eigen bedrijfsomgeving. U kan hiertoe vrijblijvend contact opnemen met Dirk Spillebeen op het nummer 050 38 30 30.

IFBD-DATABASE

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze - geregistreerde - database. Uw informatie is voor eigen gebruik en wordt nooit aan derden doorgegeven.

Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 - recht op inzage en correctie/wijziging van uw gegevens.

U kan ons bereiken via telefoon **050 38 30 30**, via fax: **050 31 04 21** of via e-mail: info@ifbd.be.