IFBD
Institute for Business Development

2027

Leer op 2 dagen hoe u als lijnmanager constructief communiceert en onderhandelt met uw sociale partners. Vermijd onnodige conflicten en crisissen en garandeer zo sociale rust.

Communiceren & onderhandelen met vakbonden op de werkvloer

- U leert de agenda's van uw vakbonden kennen.
- U leert constructief te communiceren en onderhandelen met uw sociale partners.
- U leert hoe u listen ontloopt, conflicten ontmijnt, storingstechnieken omzeilt en sociale brandjes blust.



Onder de deskundige leiding van:

Stefan Denayer
Directeur
PRAGMATS

>>> **IFBD.BE** /
communicatievaardigheden

Waarom dit programma?

WIE DENKT DAT SOCIAAL OVERLEG "ERBIJ HOORT", HEEFT DE HELFT VAN HET VERHAAL NIET BEGREPEN

Sociaal overleg is geen administratieve verplichting en al helemaal geen noodzakelijk kwaad. Het bepaalt elke dag het ritme, de sfeer en de slagkracht van jouw organisatie, jouw afdeling en jouw teams. Of je nu in de directie zit, op de vloer werkt, in HR of operaties: werknemersvertegenwoordigers kijken mee, wegen mee en bepalen mee. Wie de spelregels van het Belgisch overlegmodel níet begrijpt, speelt permanent op achterstand — en dat remt beslissingen, relaties en resultaten af. In deze opleiding leer je wat er écht speelt, wie welke macht heeft en hoe je voorkomt dat kleine ruis uitgroeit tot grote frustraties. Je leert niet alleen jouw grenzen als lijnmanager of HR, maar ook de grenzen van de afgevaardigden … wat kunnen ze en wat niet, wat mogen ze en wat niet. Of dit nu gaat over hun rol, hun taken of het aantal uren vakbondswerk … hoe zorg je ervoor dat iedereen zich aan de spelregels houdt.

VAKBONDEN ZIJN GEEN VIJANDEN — TENZIJ JE ZE PER ONGELUK ZO BEHANDELT

Te vaak ontstaan conflicten met de vakbonden omdat we reageren op gedrag, niet op belangen. Of omdat we focussen op posities, niet op mensen. In de realiteit van uw organisatie – met teams en dynamieken — botsen verwachtingen sneller dan je denkt: ploegenwissels, werkdruk, planning, targets, flexibele afspraken, veiligheid, continuïteit… Wie dan blind reageert op emotie of weerstand, verliest controle. Je leert hoe vakbondslogica werkt, welke signalen belangrijk zijn, waarom "hard spelen" vaak een techniek is en hoe je met rust, empathie en duidelijke kaders het gesprek terugpakt zonder te moeten toegeven.

CONFLICTEN LOSSEN ZICHZELF NIET OP — ZE GISTEN, GROEIEN EN ONTPLOFFEN OP HET SLECHTST DENKBARE MOMENT

Een misverstand over roosters, een ongelukkige communicatie, een vage en onduidelijke mail over targets of een kleine irritatie rond procedures… en plots ontstaat ruis, weerstand, frustratie en soms openlijke agressie. Deze opleiding toont hoe conflicten ontstaan, escaleren en — vooral — hoe je ze ontmijnt vóór ze de werkvloer domineren. Je ontdekt je eigen conflictstijl, leert tactieken herkennen (dreigen, vertragen, testgedrag) en oefent hoe je kalm blijft als anderen dat niet zijn. Dit is dagelijkse realiteit in concessies, centrale diensten en corporate teams.

ONDERHANDELEN IS GEEN KUNST — HET IS EEN TECHNIEK DIE JE ELKE DAG NODIG HEBT

Of je nu ploegbaas, team lead, manager, HR-professional of directeur bent: je onderhandelt voortdurend. Toch doen de meesten dat op buikgevoel. In deze opleiding leer je technieken die werken: hoe je een gesprek stuurt, belangen blootlegt, de "taart groter maakt", een gesprek of onderhandeling voorbereidt, een vastgelopen gesprek herstelt en zelfs een staking of crisismoment met structuur en rust doorkomt. Je stapt buiten met meer impact, meer vertrouwen en meer grip op het overleg dat je job elke dag meebepaalt.

De docent



HR in de frontlinie van sociale relaties.
Als operationeel manager sta je vaak in de vuurlinie. Kleine discussies en ogenschijnlijk banale conflicten kunnen uitmonden in structurele sociale onrust. Daarom moet je zowel formeel als informeel leren communiceren met vakbonden en hun afgevaardigden om een werkbare relatie uit te bouwen.
Stefan is een hard HR professional met een uitzonderlijke expertise in sociale en arbeidsrelaties. Vakbonden lopen als een rode draad door zijn carrière. Hij biedt een heldere en pragmatische kijk op communiceren en onderhandelen met sociale partners en is daardoor perfect geplaatst om dit programma te verzorgen.

Diepe praktijkervaring met sociale partners.
Stefan bouwde een gevulde carrière uit als consultant en adviseur sociale relaties, onder meer bij Acerta en vandaag via zijn eigen advieskantoor Pragmats. Daarnaast was hij operationeel HR manager en verantwoordelijk voor arbeidsrelaties en vakbondscommunicatie bij onder andere Janssen Pharmaceutica – Johnson & Johnson, Essenscia, Brussels Airport Company, de VRT, Comeos en andere organisaties.
Met zijn jarenlange ervaring in sociale wetgeving, employee benefits en arbeidsrelaties ondersteunt hij ondernemingen bij herstructureringen, het oplossen van sociale conflicten, het onderhandelen van cao's en het opzetten van ploegen- en verloningssystemen. Die unieke expertise deelt hij met de deelnemers in dit programma.

> "Deze training had ik 10 jaar eerder moeten volgen. Stefan geeft inzichten die je onmiddellijk kunt toepassen."
>
> Patrick, Plant Manager

> "Eindelijk iemand die écht begrijpt hoe vakbonden denken én handelen. Een openbaring."
>
> Annelies, HR Business Partner

> "Stefan is scherp, duidelijk en extreem praktijkgericht. Geen theoretisch gedoe, pure realiteit."
>
> Gilbert, HR Operations Manager

Eindresultaat

Na deze opleiding voel je je zekerder in elk sociaal overlegmoment, begrijp je de logica en strategie van vakbonden, heb je tools om moeilijke gesprekken te leiden, onderhandel je vanuit rust, respect en kracht, voorkom je escalaties en bouw je aan een duurzame overlegcultuur.



Programma

DAG 1 – HET SPEL BEGRIJPEN: STRUCTUUR, SPELERS EN VERTROUWEN

- Hoe werkt sociaal overleg écht?
  - Fundamenten van het Belgische overlegmodel
  - Verschil tussen informatie, consultatie, medebeslissing en controle
  - Hoe een gezond overlegmodel conflicten voorkomt
- De architectuur van het sociaal overleg
  - Niveaus: van nationaal tot ondernemingsvlak
  - Rol van sectoren en cao's
  - Hiërarchie van afspraken
  - Waarom overleg steeds meer naar de onderneming verschuift
- OR, CPBW & Syndicale Delegatie: wie doet wat?
  - Bevoegdheden, beslissings- en adviesrollen
  - Wie beslist, wie adviseert, wie controleert?
  - Waar loopt het mis en hoe voorkom je dat?
- De hoofdrolspelers: wie bepaalt de dynamiek?
  - Directie, HR, lijnmanagement, werknemers, vakbondsafgevaardigden
  - Rolconflicten en spanningsvelden
  - Veelgebruikte "storingstechnieken" en hoe je ze neutraliseert
- De wereld van de vakbonden
  - ABVV, ACV en ACLVB: waarden, logica en agenda's
  - Waarom hun machtspositie zo groot is
  - Wat ze zeggen én waarom ze het zeggen
- De kunst van syndicale relaties: van spanning naar samenwerking
  - Werken aan je "syndicale EQ"
  - Vooroordelen en percepties doorbreken
  - Vertrouwensopbouw in kleine stappen
  - Informele contacten als hefboom
  - Hard op de inhoud, zacht op de relatie

Timing cursusdagen

08.30 Ontvangst, registratie met koffie/thee.
09.00 Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
12.30 Lunch
17.00 Einde van de cursusdag.

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

Programma



DAG 2 – HET SPEL SPELEN: CONFLICTHANTERING, ONDERHANDELEN EN CRISISBEHEERSING

- Conflicten begrijpen voordat je ze oplost
  - Wat een conflict echt doet escaleren
  - Macht, rechten en belangen onderscheiden
  - Waarom “fairness” doorslaggevend is
- Je eigen conflictstijl ontdekken
  - De vijf stijlen: doordrukken, toegeven, vermijden, compromissen zoeken, samenwerken
  - Je eigen voorkeurstijl herkennen en versterken
- Onderhandelen met vakbonden: van klassiek naar slim
  - Van distributief naar integratief onderhandelen
  - Focussen op belangen, niet posities
  - Creatieve ruils zoeken
  - Een sterke BAZO (BATNA) bouwen
  - Objectieve criteria gebruiken
- Het onderhandelingsproces beheersen
  - Slimme voorbereiding
  - Sterke openingszet
  - Belangen verkennen
  - Omgaan met weerstand
  - Het juiste akkoordmoment herkennen
- Omgaan met moeilijke situaties en “dirty tricks”
  - Dreigen, verdraaien van feiten, geen mandaat, nieuwe eisen, vastgraven, tijdsdruk
  - Vijf krachtige technieken, waaronder “go to the balcony” en “build a golden bridge”
- Staking en crisismanagement: wat als het fout loopt?
  - Staking voorkomen en voorbereiden
  - Werking van een crisisteam
  - Werkwilligen, veiligheid en communicatie organiseren
  - Het sociale klimaat achteraf herstellen

Verhoogde interactiviteit

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. 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 informatiebehoefte.
U kunt hiervoor steeds contact opnemen met **Dirk Spillebeen** op het nummer: **+32 50 38 30 30** (e-mail: **dirk@ifbd.be**).

Communiceren & onderhandelen met vakbonden op de werkvloer

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs: € 1.495** (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail:
info@ifbd.be



klik hier

Via onze website:
ifbd.be



klik hier

Via QR:

Telefoon:
00 32 50 38 30 30



Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 2-daagse programma bedraagt **1.495 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdagen. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen.

Het IFBD geeft per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

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 inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 95) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina **ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden** vindt u al onze modaliteiten terug.