IFBD
Institute for Business Development

2027

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

Voeren van sociale onderhandelingen

- U leert alles over de structuren van het sociale overleg en de agenda's van de vakbonden.
- U leert uw sociale onderhandeling voor te bereiden en te voeren.
- U leert een akkoord om te zetten naar de praktijk.



Onder de deskundige leiding van:

Hendrik Van Den Bempt
Voormalig Directeur HR
VOLKSWAGEN

>>> **IFBD.BE** / communicatie

Waarom dit programma?

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 leert onze docent u hoe u hiermee omspringt.

De docent



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.

"Over ervaring gesproken ... de docent heeft heel veel kennis van de materie."

Inzichten, technieken, 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 docent heeft een jarenlange ervaring opgebouwd binnen deze materie en zal u gedurende deze beide dagen vooral inzichten bezorgen in hoe u uw persoonlijke onderhandelingen tot een succes brengt.



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

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



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?

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**).

Voeren van sociale onderhandelingen

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.