

# PROGRAMMA OR CURSUS BASIS DAG 1

## **10:00 - 10:30 Kennismaken**

In een half uur maken we kennis met elkaar.

## **10:30 - 10:45 Faciliteiten, rol en positie van de OR**

Besproken worden de faciliteiten die je nodig hebt en waar je recht op hebt. Verder komen de verschillende rollen die een OR kan spelen aan bod en wat de positie van de ondernemingsraad binnen de onderneming is.

## **10:45 - 11:30 Taken van de ondernemingsraad**

Besproken worden alle taken van de ondernemingsraad en hoe je de taken uit kunt voeren.

## **11:30 - 12:30 Praktijkcasussen taken**

Dit zijn korte samenvattingen van zaken die voor de rechter zijn gekomen. Aan de hand van de korte samenvatting gaan we bepalen of het een taak van de ondernemingsraad is om de zaak op te pakken. Tijdens de behandeling van deze casussen ontstaan vaak leuke en leerzame discussies.

## **12:30 - 13:30 Lunch en pauze**

## **13:30 - 15:00 Rechten van de ondernemingsraad**

In anderhalf uur tijd behandel ik de belangrijkste rechten van de ondernemingsraad. Niet alleen wat de rechten in theorie inhouden, maar ook hoe je hier in de praktijk mee om kan gaan.

## **15:00 - einde Praktijkcasussen rechten**

Dit zijn korte samenvattingen van zaken die voor de rechter zijn gekomen. Aan de hand van de korte samenvatting gaan we bepalen of de ondernemingsraad een recht heeft om toe te passen. Tijdens de behandeling van deze casussen ontstaan vaak leuke en leerzame discussies.

## **Toelichting eindtijd (tussen 16:00 en 17:00)**

Tijdens de cursus is er volop tijd voor het stellen van vragen over verschillende uiteenlopende onderwerpen. Dat kunnen onderwerpen zijn die op het moment van de cursus spelen. Of onderwerpen die in de toekomst zullen gaan spelen. Omdat ik op deze manier werk is de cursus interactief en meer op jullie ondernemingsraad toegesneden. Het gevolg is wel dat de eindtijd niet helemaal vaststaat. Want soms spelen er onderwerpen die veel tijd vragen om te behandelen. Normaal gesproken eindigt de cursus rond 16:00.

# PROGRAMMA OR CURSUS BASIS DAG 2

## **BASIS COMMUNICATIE ACHTERBAN**

### **10:00 - 10:30 Theorie communicatie**

Problemen in de communicatie. Het communicatieproces. Ruis in de communicatie.

### **10:30 - 11:00 Communicatiestijlen**

De verschillende communicatiestijlen. Wie zich bij welke stijl comfortabel voelt. En wie volgens de theorie het beste met de bestuurder zou kunnen communiceren.

### **11:00 - 11:30 Communicatieplan, communicatiesoorten en communicatiemiddelen**

Communicatieplan, communicatiedoelen en communicatiestrategie. Stakeholders en doelgroepen. En hoe je doelgroepen kunt analyseren. Communicatiesoorten en tips voor de verschillende communicatiesoorten. De belangrijkste communicatiemiddelen en tips voor de verschillende communicatiemiddelen.

### **11:30 - 11:45 Wat zegt de wet?**

Wat wettelijk geregeld is met betrekking tot communicatie door de ondernemingsraad. En hoe geheimhouding geregeld is.

### **11:45 - 12:00 Meningen peilen**

Waarom en hoe je meningen kunt peilen.

### **12:00 - 12:30 Communicatieplan maken**

### **12:30 - 13:30 Lunch en pauze**

## **BASIS ONDERHANDELEN**

### **13:30 - 14:00 OR & de bestuurder**

Na behandeling van de theorie wordt een test afgenomen. Deze test heeft als doel na te gaan in hoeverre de OR zich betrouwbaar opstelt. De resultaten zijn vaak verrassend.

### **14:00 - 14:15 Overtuigingen**

Overtuigingen spelen een grote rol bij onderhandelingen. Je leert wat je kunt doen om je overtuigingen die onderhandelingen belemmeren om te zetten in stimulerende overtuigingen.

### **14:15 - 14:30 Belangen versus argumenten**

Je leert het belang achter de oplossing te ontdekken. Daardoor kun je de bestuurder sneller voor je winnen en succesvoller onderhandelen.

### **14:30 - 15:30 Onderhandelingsstijlen en conflicthanteringsstijlen**

Theorie over de verschillende stijlen. Een test om te kijken welke stijl bij wie het beste past. En een uitleg over wie je in welke situatie het beste naar voor kunt schuiven.

### **15:30 - 16:00 (einde) De strategie van de waarschuwing**

Hoe en wanneer je deze strategie kan benutten.