Darauf kommt es in der Gehaltsverhandlung an

- Auf Ihren Mut. Legen Sie Ihre Scheu ab, über Geld zu sprechen, und besonders über die Bezahlung der von Ihnen geleisteten Arbeit.
- Bereiten Sie sich gut vor. Sie müssen Ihre "Verkaufsargumente" kennen und überzeugend vortragen können.
- Sie sollten möglichst wissen, was Ihre persönliche Leistung dem Unternehmen einbringt bzw. einbringen wird und was andere im selben, aber auch bei vergleichbaren anderen Unternehmen für die Arbeitsleistung in der Regel bezahlt bekommen.
- 4. Erpresserische Drohungen sind nicht angebracht, Jammern und der Vergleich mit anderen helfen ebenso wenig.
- 5. Wer mit nachweisbaren Leistungen argumentieren kann ("Ich habe für unser Unternehmen Folgendes erreicht …" bzw. "Bei meinem jetzigen Arbeitgeber habe ich dies und das erreicht … jetzt möchte ich … verdienen"), ist immer im Vorteil.
- 6. Sie müssen wissen, was Sie wollen, und das auch vermitteln können Üben hilft!
- 7. Ein großer Gehaltssprung in einem bestehenden Arbeitsverhältnis ist relativ unwahrscheinlich. Aber ungefähr 5 Prozent, in ganz besonderen Fällen auch bis zu 15 Prozent sind erreichbar. Beim Arbeitsplatzwechsel dagegen können Sie zum Teil große Gehaltssprünge machen (von etwa 10 Prozent bis hin zu 25 Prozent, in Ausnahmefällen sogar noch mehr).

Entscheidend sind also ...

... das richtige Bewusstsein, der ideale Verhandlungspartner, die angemessene Form und der passende Zeitpunkt.

Fragen zum Einstieg