



Checkliste:

In 8 Schritten zur erfolgreichen Gehaltsverhandlung.



Bevor es in das eigentliche Gespräch geht, gilt es sich gut vorzubereiten. Dies nimmt die Aufregung und hilft dabei, souverän und selbstbewusst in die Verhandlung zu starten. Mit unserer Checkliste bist du bestens vorbereitet.



- #1 Eigener Marktwert**
Recherchiere im Internet, um herauszufinden welches Gehalt du erwarten bzw. verlangen kannst. Entscheidend dafür ist auch dein Tarifvertrag
- #2 Mindset**
Glaube an dich selbst. Wenn es dir hilft, kannst du dir auch bestärkende Glaubenssätze verinnerlichen.
- #3 Plan B**
Auch wenn dies nicht der Fall sein sollte, wäre es sinnvoll sich schon vorher zu überlegen was passiert, wenn die Verhandlung misslingt, du den Job absagst oder nicht bekommst.
- #4 Ziel**
Sei dir darüber im Klaren, was du in der Verhandlung erreichen möchtest (z.B. höheres Gehalt oder mehr Urlaub). Ein Wunschziel und ein Minimum helfen dir, das auch wirklich einzuhalten.

- #5 Mein Gegenüber**

Informiere dich über deinen/deine Gesprächspartner*in. Was für Ziele hat diese Person und wie könnt ihr beide profitieren.
- #6 Best Case & Worst Case**

Was kann im besten und vor allem was kann im schlechtesten Fall passieren? Bereite dich schonmal auf Killerphrasen vor wie zum Beispiel „Das wäre unfair Ihren Kolleg*innen gegenüber“ oder „Dafür haben wir kein Budget.“
- #7 Deine Stärken**

Schaffe dir ins Bewusstsein, welche Stärken und Werte du hast und was für einen Mehrwert du für das Unternehmen schaffst. Liste auch auf was du bereits erreicht hast. Um hier einen Überblick zu behalten, kannst du ein Erfolgstagebuch führen. Auch die Wahrnehmung anderer kann dabei ein entscheidendes Argument sein. Hierzu kannst du Freunde und Familie befragen.
- #8 Das Gespräch**

Mach dir vorher schon Gedanken darüber, wie das Gespräch an sich ablaufen soll. Übe die Rhetorik und bleibe dabei ruhig und fokussiert. Bringe deine positiven Argumente überzeugend hervor, sodass am Ende beide Parteien zufrieden sind.

