

Erfolgreiche Gehaltsverhandlungen

„Darf's ein bisschen mehr sein?“



» Stellen Sie sich vor, Sie sitzen im Bewerbungsgespräch. Das Gespräch läuft gut, Sie und Ihr potenzieller Arbeitgeber verstehen sich fachlich und persönlich. Früher oder später wird das Thema auf Ihr künftiges Einkommen fallen. Daher ist es wichtig, dass Sie auch in diesem Punkt gut vorbereitet sind. Wenn Sie sich auf Ihre Qualifikationen konzentrieren und geschickt verhandeln, können Sie auch hier erfolgreich aus dem Gespräch gehen. Um strukturiert für sich argumentieren zu können, bereiten Sie zur Gehaltsverhandlung die folgenden Fragen für sich vor:

Was kann ich? Hier sind Ihre Kenntnisse (Hard Skills) gemeint. Nennen Sie konkret zwei bis drei fachliche Schwerpunkte aus Ihrem Studium, Praktikum oder Ihrer Abschlussarbeit.

Wer bin ich? Die Frage nach Ihren persönlichen Soft Skills ist besonders wichtig – mit Soft Skills machen Sie Karriere. Sie sollten zum Stellenprofil passen und exemplarisch belegbar sein.

Was will ich? Welchen Traumjob suchen Sie? Zeigen Sie, dass Sie zum einen wissen, was Sie möchten, und zum anderen, dass Sie über Hintergrundwissen zum Arbeitsmarkt und zur konkreten Stelle verfügen (Branche, Tätigkeitsfeld, Einstiegsoptionen, Unternehmensgröße etc.).

Diese Faktoren beeinflussen in der Summe, wie locker das Portmonee auf Unternehmensseite sitzt. Wenn Sie diese Aspekte kennen, können Sie anschließend selbstbewusst Ihre persönlichen Argumente für Ihr Wunschgehalt anbringen. Am wichtigsten ist dabei, dass Sie zeigen, welchen Mehrwert Sie für das Unternehmen darstellen können: Neben dem theoretischen Wissen aus dem Studium zählen hier auch praktische Erfahrungen (Praktika, Nebentätigkeiten) und Ihre Soft Skills. Darüber hinaus dürfen Sie einen Gehaltsbonus erwarten, wenn sie besonders flexibel sind und sich auf die Belange des Unternehmens einlassen, also etwa für das Unternehmen umziehen würden.

Stellen Sie Ihre Stärken im Gespräch daher deutlich heraus, damit das Unternehmen sie in Ihr Gehalt „ummünzen“ kann. Am besten, Sie nennen eine gehaltliche Jahresspanne und verkaufen sich dabei nicht über oder unter Wert. Ohne Zweifel ist es hierfür wichtig, sich vorab einen Überblick über das Lohnniveau zu verschaffen. Wenn Sie Ihre Spanne genannt und begründet haben, schweigen Sie. Die Gegenseite ist nun an der Reihe.

Bedenken Sie, dass Ihr erstes Gehalt zunächst eine „Ausbildungsvergütung“ ist. Ihre Leistung kann nicht direkt bewertet und gleichsam entlohnt werden.



/A/S/I/
Wirtschaftsberatung AG

Gehen Sie daher von einer Gehaltsentwicklung aus, wenn man Ihren Mehrwert besser einschätzen kann, und sprechen Sie diese Perspektive an. Manchmal übersehen Berufsstarter auch den Wert zusätzlicher Gehaltsbestandteile, die im Unternehmen üblich sind oder im Arbeitsvertrag vereinbart werden. Möglicherweise gibt es weitere geldwerte Vorteile, von denen Sie profitieren können: Firmenwagen, Mitarbeiterrabatte usw. Fragen Sie ruhig nach! Für den Bewerber gilt hier auf jeden Fall der Grundsatz: „Darf's ein bisschen mehr sein? – Aber gerne!“ Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!

Carlo Teichmann

Weitere Informationen



A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

Von-Steuben-Str. 20, 48143 Münster

www.asi-online.de

E-Mail: info@asi-online.de