

Erfolgreiche Gehaltsverhandlungen: Überzeugend argumentieren, souverän auftreten

Im Berufsleben stehen immer wieder Gehaltsverhandlungen an, sei es bei einem Vorstellungsgespräch, einem internen Positionswechsel oder einer Veränderung des Aufgabenbereichs. Dabei geht es darum, die Vorzüge der eigenen Arbeitskraft überzeugend zu präsentieren und deren Marktwert in barer Münze zu benennen und zu vertreten.

Welches Vorgehen ist empfehlenswert? Inwieweit verhandeln Frauen ihr Gehalt anders als Männer? Welches sind die Fallen, in die vor allem Frauen gerne tappen? Wie gelingt es, ein Gehalt zu erzielen, das dem tatsächlichen Marktwert ihrer Arbeitskraft entspricht?

Ziele und Inhalte

Sie erfahren, wie Sie den Wert Ihres Profils und Leistungsangebots realistisch einschätzen und eine passende Argumentationsstrategie entwickeln. In praxisorientierten Übungen lernen Sie, Ihre Gehaltsforderung selbstbewusst zu vermitteln. Sie erproben wirkungsvolle Verhandlungstechniken, mit denen Sie Gehaltsgespräche steuern und Ihr Gegenüber gewinnen können.

- Ziele und Möglichkeiten: Was will ich erreichen? Welche Spielräume habe ich?
- Selbstbild und Selbstbewusstsein: Was biete ich?
- Anlässe und Argumente: Wie überzeuge ich?
- Einstellung und Auftreten: Wie präsentiere ich mich?
- Einwände und Auswege: Wie kontere ich konstruktiv?
- Strategie und Technik: Kleine Kniffe mit großer Wirkung!
- Besonders bei Frauen „beliebte“ Fallen: Worauf sollte ich achten?

Referentin:

Bettina Schilling, Beraterin für Kommunikation & Kooperation, Kronberg

Maximale Teilnehmerinnenanzahl:

Mindestens 6 und maximal 12 Teilnehmerinnen

Hinweis:

Die Veranstaltung kann als 3-4 stündige Abendveranstaltung und als 6-7 stündiges Tagesseminar am Wochenende gebucht werden.

Benötigte Technik und Stuhl-/ Tischstellung:

Beamer, Leinwand, Flipchart mit Papier, Pinnwand, Moderationskarten und –stifte, Kreis ohne Tische

Maximale Entfernung:

Nach Absprache (vorzugsweise Rhein-Main-Gebiet mit öffentlichen Verkehrsmitteln)