

## Der 10 Punkteplan für eine erfolgreiche Gehaltsverhandlung:

### 1. Zwischen *möchten und wollen* und *ich habe es verdient*, liegt ein großer und entscheidender Unterschied!

Damit deine Gehaltsverhandlung erfolgreich verläuft, ist es für dich von elementarer Bedeutung, dass du herausstellen kannst, warum du eine Gehaltserhöhung verdient hast. Die Betonung liegt auf verdient. Dass du eine Gehaltserhöhung möchtest, wird deinen Arbeitgeber wenig interessieren, denn für deinen Arbeitgeber sind KPI's (Kennzahlen) wie Produktivität und Unternehmenswachstum ausschlaggebend.

#### Deine Aufgabe(n):

Trage deine guten Gründe zusammen, warum du eine Gehaltsverhandlung verdienst. Kannst du deine Gründe mit KPI's (Kennzahlen wie deinem Anteil zum Unternehmenswachstum/-erfolg) untermauern?

#### Platz für deine Notizen:

### 2. Recherchiere und kenne deinen Marktwert:

Es ist wichtig, dass du deinen Marktwert kennst. Solltest du diesen heute noch nicht kennen, prüfe und kenne Quellen, die deinen Marktwert widerspiegeln und unterstützen.

#### Deine Aufgabe(n):

Was verdienen Menschen in vergleichbarer Position, Branche und Unternehmensgröße?

Bereite daraus deine Faktenbasis vor. Je mehr valide Fakten du zusammenträgst, umso besser.

#### Platz für deine Notizen:

### 3. Kenne deine Faktenbasis und das Ziel deiner Gehaltsverhandlung:

Beziehe Punkt 1 und 2 in deine Überlegungen ein, bevor du das Ziel der Gehaltsverhandlung, also deinen Gehaltswunsch, für dich festlegst.

Welche weiteren Punkte möchtest du in Sachen Gehaltsoptimierung, wie z. B. VWL, Dienstwagen, Jobrad und Jobticket ansprechen?

#### Deine Aufgabe(n):

Lege auf Basis deines Faktenchecks dein Verhandlungsziel fest.

Sei klar in deiner Formulierung, was die Höhe, den Zeitpunkt und die Dauer (befristet oder unbefristet) angeht.

Recherchiere weitere Möglichkeiten der Gehaltsoptimierung, die du ggf. in die Verhandlungsmasse mit aufnehmen möchtest.

#### Platz für deine Notizen:

### 4. Voraussetzung für deine Terminanfrage zur Gehaltsverhandlung:

Tue dir selbst einen Gefallen und erkundige dich erst dann nach einem Verhandlungstermin, wenn:

- Du dir zu 100 % sicher bist und argumentieren kannst, dass du eine Gehaltserhöhung verdient hast und
- Du deine Faktenbasis und deine Verhandlungsziele zusammengetragen hast.

#### Deine Aufgabe(n):

Stelle sicher, dass du sehr gute und zutreffende Argumente für deine Gehaltsverhandlung zusammenträgst.

#### Platz für deine Notizen:

## 5. Voraussetzungen erfüllt? Dann bitte um einen Gesprächstermin:

Wenn du die Voraussetzungen erfüllt hast, stelle den oder dem Entscheider in deinem Unternehmen eine elektronische Terminanfrage z. B. per Outlook ein. Du darfst in dieser Termineinladung sicherstellen, dass dein Gesprächspartner weiß, worum es geht. Weise in der E-Mail höflich darauf hin, dass du dein Gehalt verhandeln möchtest.

Noch ein wichtiger Hinweis: Gebe deiner Führungskraft ausreichend Vorbereitungszeit. Es sollten mindestens 10 Tage zwischen deiner Terminanfrage und deinem Terminvorschlag liegen. Das hat den Hintergrund, dass sich dein Gesprächspartner genauso wie du auf den Termin vorbereiten muss.

### Deine Aufgabe(n):

Vereinbare einen Gesprächstermin für deine Gehaltsverhandlung.

### Platz für deine Notizen:



Bis hier her gelesen?  
War etwas für dich dabei?

**Das war erst der Anfang ...  
versprochen!**

## 6. Gesprächsleitfaden erstellen:

Jetzt ist es an der Zeit, dass du aufgrund deiner Recherchen und Wünsche einen Gesprächsleitfaden mit allen dir wichtigen Punkten (deiner Faktenbasis und deinen Verhandlungszielen), die du ansprechen möchtest, zusammenträgst.

### Deine Aufgabe(n):

Erstelle deinen Gesprächsleitfaden auf Basis deines Faktenchecks und deiner Verhandlungsziele.

### Platz für deine Notizen:

## 7. Baue positive Überzeugungen auf:

Für deine erfolgreiche Gehaltsverhandlung ist es wichtig, dass du selbst von deinen Forderungen überzeugt bist und zu 100 % hinter diesen stehst.

Alles andere wird im Gespräch zu Verunsicherungen auf deiner Seite führen.

Sei dir deiner Stärken und deiner Erfolge bewusst. Stärke wird immer besser bezahlt als Schwäche. Und wenn du deinen Wert kennst, wird dein Gegenüber diesen Wert ebenfalls wahrnehmen.

### Deine Aufgabe(n):

Notiere dir, welche positiven Überzeugungen du deinerseits benötigst, um selbstsicher in die Verhandlung zu gehen.

Und notiere dir dazu, welche positiven Überzeugungen dafür sorgen, dass dein Gesprächsablauf einen erfolgreichen Ausgang nimmt und du dein Verhandlungsziel erreichst.

Rufe dir diese Überzeugungen immer wieder in Erinnerung und präge dir diese ein.

### Platz für deine Notizen:

**Eine Gehaltsverhandlung ist keine Einbahnstraße.**

Denn der Sinn eines guten Deals ist,  
dass beide Parteien sich an einer Stelle in der Mitte treffen.

**8. Kenne deine Verhandlungsgrenzen und deine daraus resultierende Konsequenzen:**

Wie du bereits festgestellt hast, verfolge ich einen ganzheitlichen Betrachtungsansatz. Dazu gehört auch, dass du deine unteren Verhandlungsgrenzen bzw. deine Mindestforderungen deiner Gehaltsanfrage kennst? Welche Konsequenzen ziehst du für dich daraus, wenn du dieses Ziel nicht erreichst, bzw. wenn deiner Mindestforderungen nicht entsprochen wird?

Deine Aufgabe(n):

Kenne das Minimum deines Verhandlungsziels.  
Sei dir über deine Konsequenzen im Klaren, wenn du dein Minimum-Ziel in der Verhandlung nicht erreichst. Wie gehst du damit um?

Platz für deine Notizen:

## 9. Kenne deine Gesprächspartner:

Wer sind Deine Gesprächspartner? Kennst du sie? Gibt es Gemeinsamkeiten, wie z. B. Interessen und Hobbies, die du für den ersten Smalltalk zu Beginn des Gesprächs nutzen kannst?

### Deine Aufgabe(n):

Finde heraus welcher Verhandlungstyp dein Gegenüber ist und stelle dich auf deine Gesprächspartner ein.

### Platz für deine Notizen:

## 10. Deine erste Gehaltsverhandlung, die DU führst.

Du bist gut beraten, wenn du deine Vorbereitungen mind. 3 Tage vor deinem Verhandlungstermin abschließt. Das gibt dir ausreichend Zeit deine Notizen und deinen Gesprächsleitfaden zu studieren und dich gezielt vorzubereiten.

### Deine Aufgabe(n):

Kenne deine Forderungen aus dem Effeff und übe den Gesprächsverlauf ein.  
Merke: Die richtige Wiederholung ist die Mutter des Erfolgs (unbekannt).

### Platz für deine Notizen:



Dies war ein kleiner Auszug aus meinem **Wohlstandsdrehbuch**.

In diesem lernst du, wie sich auch deine Welt um Wohlstand dreht.

**Du möchtest mehr erfahren?  
Du möchtest freier und unabhängiger Entscheidungen treffen?**

[Ja, ich möchte ein kostenloses und persönliches Gespräch mit Caro.](#)

Dann ist das Wohlstandsdrehbuch dein nächster Schritt!

Ich freu mich auf dich! Herzlichst, deine Caro

**P. s. Wohlstand ist ein Tätigkeitswort!**