

---

# Mirnesa Halitovic

Verhandlungsexpertin

## DIE 8 GRÖßTEN FEHLER BEI GEHALTSVERHANDLUNGEN

[info@mirnesahalitovic.com](mailto:info@mirnesahalitovic.com)

[www.mirnesahalitovic.com](http://www.mirnesahalitovic.com)

M: 0176-43260858



# Über Mich

---

Als Verhandlungsexpertin unterstütze ich ambitionierte Angestellte und Freelancer dabei, **mit mehr Selbstvertrauen und Überzeugungskraft erfolgreiche Gehaltsverhandlungen zu führen**, ohne dass sie Vorkenntnisse in Verhandlungen mitbringen müssen.

Mehrere Jahre habe ich im Einkauf bei diversen international agierenden Automobilzulieferern gearbeitet, wo **Verhandlungsführung** zu meinem **Daily Business** gehörte, sodass ich mein umfangreiches Wissen aus der Praxis weitergeben möchte, damit alle anderen auch davon profitieren.

Meine Erfahrung mit meinen Kunden sowie diverse Studien zeigen, dass viele Menschen gar nicht erst nach mehr Gehalt fragen. Dafür gibt es mehrere Gründe: Sie unterschätzen ihr Potential und ihre Leistung, kennen ihren Marktwert nicht, können Ihre Leistung nicht überzeugend kommunizieren, haben mangelnde Verhandlungskenntnisse und/oder haben limitierende Glaubenssätze.

# Über Mich

---

**Dein Gehalt ist eine Form der Wertschätzung Deiner Leistung** und sollte nicht unterschätzt werden. Zumal Geld auch ein wichtiger Bestandteil eines sorgenfreien Lebens ist.

**Ich bin überzeugt davon, dass jeder das Potential hat professionelle Verhandlungen zu führen, um seine Ziele zu erreichen!**

Verhandlungsführung kombiniere ich mit Persönlichkeitsentwicklung, sodass eine **Transformation durch mein Coaching** entsteht. Neben **mehr Geld, Anerkennung und Sicherheit, die Du erlangst, wirst Du Dich auch beruflich verwirklichen**. Dies hat einen enorm positiven Effekt auf alle anderen Lebensbereiche, wie Du Dir wahrscheinlich schon vorstellen kannst.

Lasse Dich gerne auch von meinem **Podcast "Increase Your Value"** inspirieren, bei dem es um mehr Gehalt, Lebensqualität und nachhaltigen Erfolg geht.

---

# DIE 8 GRÖßTEN FEHLER BEI GEHALTSVERHANDLUNG

Fehler in Gehaltsverhandlungen können für Dich sehr teuer werden, da Dein Gehalt durch die Fehler geringer ausfällt und Du somit Geld verschenkst, welches Du hättest haben können. Egal, ob Du beim aktuellen Arbeitgeber mehr Geld fordern möchtest oder einen neuen Arbeitgeber von Dir überzeugen möchtest - es gibt immer zwei Gehälter: Das eine für die Bewerber bzw. Mitarbeiter die verhandeln und das andere für die, die **nicht** verhandeln.

Folgende Fehler solltest Du in einer Gehaltsverhandlung vermeiden:

# 1

---

## Limitierende Glaubenssätze

---

Deine Gedanken beeinflussen Deine Erfolge.

Kommen Dir diese Sätze bekannt vor?

- ➔ Geld ist mir nicht so wichtig. Hauptsache das Arbeitsklima stimmt und die Arbeit macht Spaß!  
(Mit der Denkweise, entweder oder, verkaufst Du Dich unter Wert und verzichtest darauf berechnigte Forderungen zu stellen)
- ➔ Ich weiß nicht, ob ich es verdiene, mehr Gehalt zu bekommen oder
- ➔ Ist meine Leistung wirklich so gut, dass ich mehr Gehalt fordern darf?

(Du kannst Deine Leistung nicht gut einschätzen und sagst deshalb lieber nichts)

➔ Mein Chef wird mein Potential und meine Leistung schon erkennen und mein Gehalt anpassen.

(Du gibst Die Kontrolle lieber ab und wartest bis Deine Leistung von außen anerkannt wird, ohne dass Du diese erwähnst. Sagst also nichts und wartest, vergebens)

➔ Wenn ich mehr fordere, lehnt mein Chef mich ab und hält mich für unverschämt oder gierig.

(Aus Angst vor Ablehnung, sagst Du lieber nichts, statt berechnete Forderungen zu stellen)

➔ Ich kann jetzt nicht einfach mehr Geld verlangen, weil ich noch nicht lange im Unternehmen arbeite.

(Du machst Dein Gehalt abhängig von der

Betriebszugehörigkeit und nicht von Deiner Leistung)

➔ Hauptsache das Arbeitsklima stimmt und meine Arbeit macht mir Spaß

(Du kompensierst ein geringes Gehalt mit dem Spaß an Deiner Arbeit und denkst - Entweder oder! Du kannst aber beides haben)

➔ Ich möchte nicht gierig wirken.

(Du verbindest mehr Geld mit Gier und verzichtest auf eine leistungsgerechte Bezahlung)

Das waren ein paar Beispiele von vielen.

Findest Du Dich in den Sätzen wieder?

Dann ist das ein Indikator dafür, dass Du Gehaltsverhandlungen meidest oder eine Gehaltsverhandlung, die bevorsteht, zum scheitern verurteilt ist.

Du stehst Dir mit Deinen limitierenden Glaubenssätzen leider selbst im Weg, denn

das Ergebnis Deiner Verhandlung ist immer so gut wie Dein Mindset.

## 2

---

### Der falsche Zeitpunkt

---

Eine Gehaltsverhandlung in stressigen Zeiten setzt deinen Chef unter Druck und ist keine gute Voraussetzung für einen erfolgreichen Abschluss. Schlage Deinem Chef zwei Termine vor, sodass er selber entscheiden kann, wann es ihm am besten passt. Du solltest ihn auf keinen Fall zwischen Tür und Angel auf dieses Thema ansprechen - auch nicht am Mittagstisch. In solchen Fällen wirst Du nämlich oft hören, dass es „jetzt gerade schlecht ist“ oder „zeitlich nicht passt“.

## 3

---

### Mitleid/Drohungen und externe Faktoren

---

Manche Menschen verdienen, im Vergleich zu anderen in einer vergleichbaren Position, (viel) weniger. D.h die haben sich bei der Einstellung unter Wert verkauft. Der Vergleich mit anderen sollte aber nicht Dein Grund für eine Gehaltsanpassung sein - der primäre Grund ist immer Deine Top-Leistung, sprich der Mehrwert für das Unternehmen.

Vielleicht hat Dein/e Partner/in kürzlich seinen/ihren Job verloren. Deine Miete ist gestiegen oder Du hast jetzt eine größere Wohnung, ein neues teures Hobby, ein neues Auto gekauft oder Nachwuchs bekommen? Vielleicht bist Du sogar

alleinerziehend? Die Folge dessen sind höhere Ausgaben, bei gleichbleibendem Einkommen. Das alles sind externe Faktoren die mit Deiner beruflichen Leistung nichts zu tun haben. Dein Arbeitgeber bezahlt Dich für Deine Qualifikation, Leistung und Dein Engagement und genau das solltest Du auch als Argumentationsgrundlage nutzen. Genauso wenig solltest Du Formulierungen wie z.B. „Wenn ich die Gehaltserhöhung nicht bekomme, sehe ich mich gezwungen das Unternehmen zu verlassen“ verwenden. Niemand möchte eine Pistole an die Brust gesetzt bekommen. Solch eine Drohung geht ganz schnell nach hinten los.

—> Dein Gehalt ist abhängig von Deinen Ergebnissen auf der Arbeit und nicht von Deinen Lebensumständen.

# 4

---

## Falsche Argumentationsperspektive

---

Die meisten argumentieren nur aus ihrer Perspektive - warum Sie unbedingt diese bestimmte Position besetzen möchten, weshalb bei diesem Arbeitgeber etc. Doch entscheidend ist, aus der Perspektive des Arbeitgebers zu argumentieren! Das gleiche zählt für Arbeitnehmer, die eine Gehaltsanpassung innerhalb des Unternehmens fordern. Was hat Dein Arbeitgeber davon, dass sie Dich als Mitarbeiter/in haben?

Je größer der Nutzen für Deinen AG ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit eine Gehaltsanpassung durchzusetzen.

# 5

---

## Du hast kein konkretes Ziel

---

Wenn Du bei Deinem aktuellen Arbeitgeber ein höheres Gehalt durchsetzen möchtest, aber nicht weißt, wie hoch die Anpassung genau betragen soll, signalisierst Du damit, dass Du den tatsächlichen Wert Deiner Leistung gar nicht kennst und überlässt Deinem Gegenüber die Möglichkeit darüber zu entscheiden. Dieser wird Dir am Ende nur, wenn überhaupt, das Minimum anbieten. In der Regel, gehst Du mit dieser Vorgehensweise leer aus. Das gleiche gilt für ein Vorstellungsgespräch bei einem neuen Arbeitgeber — überlässt Du dem Arbeitgeber die Möglichkeit, Dir ein Angebot zu unterbreiten OHNE ein konkretes Wunschgehalt genannt zu haben,

signalisierst Du ebenfalls damit, den Wert Deiner Leistung nicht zu kennen.

# 6

---

## Schlechte Vorbereitung

---

*Unsicherheit entsteht durch schlechte Vorbereitung* und einem geringem Selbstbewusstsein & Selbstvertrauen. Viele Menschen sind sich *beispielsweise* Ihrer Stärken nicht bewusst und können Ihre Leistung entsprechend schlecht einschätzen. Geringes Selbstbewusstsein mündet in einem Teufelskreis von Selbstzweifel, Unterbezahlung und Angst.

—> Eine professionelle Vorbereitung wird Dein Selbstbewusstsein & Selbstvertrauen stärken und Dir alle Werkzeuge und

Methoden für erfolgreiche (Gehalts)-verhandlung an die Hand geben, um nachhaltig erfolgreich zu sein! Im Berufsalltag wie auch in zukünftigen Verhandlungen.

Je besser vorbereitet Du bist, desto selbstsicherer wirst Du auftreten.

Dein Verhandlungspartner wird dies an Deinen Argumenten, Deiner Wortwahl, Stimme und Körpersprache erkennen!

# 7

---

## **Du nennst Dein aktuelles Gehalt im Vorstellungsgespräch**

---

Personaler fragen gerne: „Wie viel verdienen Sie denn aktuell?“

Grundsätzlich ist dein aktuelles Gehalt für die neue Position irrelevant, weil der Verantwortungsbereich, in der Regel, nicht der selbe ist. Vielleicht bewirbst Du Dich auf eine Führungsposition oder bist in deiner aktuellen Position total unterbezahlt oder kommst von einem kleinen Unternehmen zum Konzern etc. Das zukünftige Gehalt ist jedenfalls unabhängig von deinem aktuellen Gehalt. Ob Du durch den Arbeitgeberwechsel einen Gehaltssprung von 5 oder 50% erzielst, darf den neuen Arbeitgeber nicht interessieren.

Deine ehrliche Antwort auf diese Frage wird Dir schaden, weil deine Antwort über den Ausgang der Verhandlung entscheiden wird. Die erste Zahl, die in einer Gehaltsverhandlung genannt wird, beeinflusst das Verhandlungsergebnis sehr stark. Das ist der sogenannte Anker, den

man in Gehaltsverhandlung setzt, der letztendlich auch die Verhandlung dominiert. Ist also Dein Gehalt viel niedriger als die Summe, die der Personaler für die Position vorgesehen hat, kann und wird er sehr wahrscheinlich sein Angebot runterschrauben. Er möchte Dich ja schließlich so günstig wie möglich einkaufen.

schwerer hoch zu verhandeln statt runter zu verhandeln.

Und merke Dir: Eine fehlende Alternative, wird Deine Verhandlungsposition immer schwächen!!!!

---

# 8

---

## **Du nennst Dein Mindestgehalt**

---

„Ich möchte mind. XY € verdienen“

Wenn Du Dein Mindestgehalt nennst, nimmst Du Dir selber die Möglichkeit das Maximum herauszuholen. Es ist immer

That's it!

Und? In welchen Punkten hast Du Dich wiedererkannt?

Du merkst, man kann so einiges falsch machen, was Dich eine Menge Geld und Nerven kosten kann. Neben den genannten Punkten gibt es noch zahlreiche andere, die

Aus einer Statistik (siehe Bild unten) geht hervor, dass schlechte Bezahlung der häufigste Grund für einen Arbeitsplatzwechsel ist.

Die gute Nachricht ist, dass Du die Entwicklung Deines Gehalts sehr stark beeinflussen kannst.

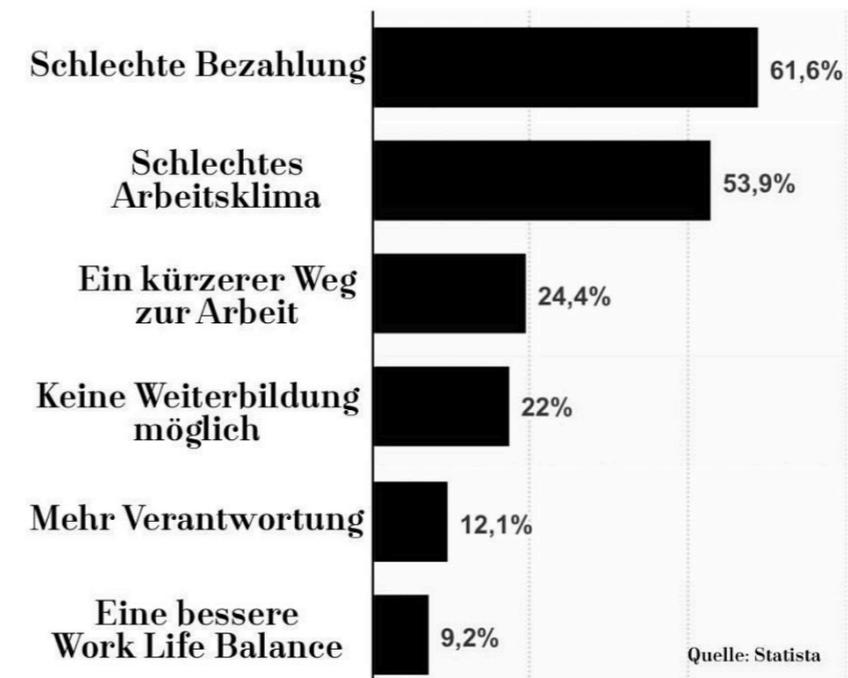
**Denn letztendlich bekommt jeder das, was er verhandelt und nicht das, was er verdient.**

Du hast Fragen dazu? Dann melde Dich einfach bei mir!

Gerne kannst Du Dich auch über LinkedIn, Facebook oder Instagram mit mir vernetzen!

- Deine Mirnesa

## Was wären für Sie Gründe für einen Arbeitsplatzwechsel?



@mirnesahalitovic