
MH MIRNESA HALITOVIC

Karriere Coaching & Consulting

DIE 8 GRÖßTEN FEHLER BEI GEHALTSVERHANDLUNGEN

info@mirnesahalitovic.com

www.mirnesahalitovic.com

M: 0176-43260858



Über Mich

Ich möchte, dass Menschen ihre **Stärken stärken und mit ihrer Persönlichkeit überzeugen**, um sich **beruflich zu verwirklichen** und auch das **Gehalt bekommen, welches ihrem Wert entspricht**.

Als Karrierecoach und Verhandlungsexpertin unterstütze ich **Fach- und Führungskräfte** aus dem DACH-Raum dabei, den **nächsten sinnvollen Karriereschritt zu gehen** und **unverzichtbar werden, ohne sich unter Wert zu verkaufen**.

Dafür habe ich eine **transformative Methode** entwickelt, die es meinen Kunden erlaubt **nachhaltig erfolgreicher zu werden und tiefgründige positive Veränderungen in allen Lebensbereichen zu erzielen**. Dabei kombiniere ich Verhandlungsführung mit Persönlichkeitsentwicklung.

Das Leben ist zu kurz, um unglücklich im Job zu sein. Vor allem, wenn Du berücksichtigst, dass Du 1/3 oder sogar 2/3 Deiner Zeit auf der Arbeit verbringst.

Mehrere Jahre habe ich im Einkauf bei diversen international agierenden Automobilzulieferern gearbeitet, wo Verhandlungsführung zu meinem **Daily Business** gehörte. Nun möchte ich mein Wissen weitergeben, damit so viele Menschen wie möglich davon profitieren.

Ich hoste die erfolgreiche Podcast Show "Increase Your Value", bei der es um mehr Geld,

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

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. Deine Gedanken beeinflussen Handlungen und somit auch Deine Ergebnisse!

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 Leistung. 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. 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, unter anderem, 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 in ein Konzern etc. Das zukünftige Gehalt ist jedenfalls unabhängig von deinem aktuellen Gehalt. Ob Du durch den Arbeitgeberwechsel einen Gehaltssprung

von 5 oder 50% erzielst, ist ausschließlich für Dich relevant.

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 Gehaltsverhandlungen 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.

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 schwerer hoch zu verhandeln statt runter zu verhandeln.

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

Das waren die 8 größten Fehler bei Gehaltsverhandlungen!

Und? In welchen Punkten hast Du Dich wiedererkannt?

Du merkst, man kann so einiges falsch machen, was Dich eine Menge Geld, Zeit und Nerven kosten kann. Neben den genannten Punkten gibt es noch zahlreiche andere, die den Rahmen hier komplett sprengen würden. Aber ich kann Dich beruhigen, Du bist da nicht alleine, vielen anderen geht es genauso wie Dir.

Die gute Nachricht ist, dass Du die Entwicklung Deiner Karriere und Deines Gehalts sehr stark selber beeinflussen kannst. Es liegt also mehr in Deiner Hand, als Du denkst!

Dabei geht nichts über eine professionelle Vorbereitung. Zahlreichen Angestellten haben wir geholfen eine bessere Position zu bekommen, mehr Verantwortung, Anerkennung und mehr Gehalt!

Wenn Du also unzufrieden im Job bist und das ändern möchtest, um nachhaltig erfolgreicher zu werden, dann bewerbe Dich für ein kostenloses Beratungsgespräch bei mir unter www.mirnesahalitovic.com/termin und wir schauen, ob und wie wir Dir weiterhelfen können!

Deine Mirnesa