

Die Kunst der Lohnverhandlung Meistern



Inhaltsverzeichnis

01

Die Bedeutung von Lohnverhandlungen verstehen	6
Häufige Missverständnisse über das Verhandeln	7
Änderung der Denkweise: Verhandlung als kooperativer Prozess	8
Hands-On: Verhandlungen neu denken	8

02

Einschätzung deines Marktwerts	10
Recherchieren von Branchenstandards und Gehaltsspannen mit dem Jobs.ch Lohnrechner	10
Identifizierung deiner Alleinstellungsmerkmale (USPs)	11
Festlegen des Zielgehalts und der Ausweichmöglichkeiten	11
Hands-On: Bereite deine Verhandlungsstrategie vor	12

03

Aktives Zuhören und Einfühlungsvermögen	14
Deine Anfrage verpacken	14
Überzeugendes Storytelling	15
Nonverbale Kommunikation und Körpersprache	15
Hands-On: Kommunikationsfähigkeiten in die Praxis umsetzen	16

04

BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement)	18
Verankern und Anpassen	18
Zugeständnisse machen und eine gemeinsame Basis finden	19
Umgang mit Gegenangeboten und Einwänden	19
Hands-On: Übe die wichtigsten Verhandlungstechniken	20

05

Jobtitel und Verantwortlichkeiten verhandeln	22
Vorteile und Vergünstigungen verhandeln	23
Berufliche Entwicklung und Unterstützung verhandeln	24

06

Umgang mit Vorurteilen in Verhandlungen	26
Mit Emotionen umgehen und durchsetzungsfähig bleiben	26
Machtdynamik und schwierige Persönlichkeiten	27
Wann eine Verhandlung abgebrochen werden sollte	27
Hands-On	28


Bonus

Konflikte und Probleme bei der Arbeit lösen	30
Interne Beförderungen und Positionswechsel	30
Kooperationen und Partnerschaften verhandeln	31
Hands-On: Lösung von Konflikten	32
Zusammengefasst	33



Die Kunst der Lohnverhandlung meistern

Willkommen bei "Die Kunst der Lohnverhandlung meistern", deiner persönlichen Reise, bei der du die Geheimnisse erfolgreicher Lohnverhandlungen lüftest. In diesem E-Book behandeln wir alle Aspekte des Verhandlungsprozesses, von der Bedeutung von Verhandlungen bis hin zum Umgang mit Vorurteilen und der Machtdynamik. Außerdem gehen wir auf Strategien ein, mit denen du nicht nur deinen Lohn verhandeln kannst, sondern auch Jobtitel, Aufgaben, Sozialleistungen und berufliche Entwicklungsmöglichkeiten.

Nach jedem Kapitel helfen dir praktische Übungen, Hands-Ons, dabei, dein Verhandlungsgeschick zu üben und zu verfeinern, um dich schließlich auf deinen Erfolg in einer Vielzahl von beruflichen Situationen vorzubereiten. Am Ende dieser Reise kennst du die wichtigsten Werkzeuge und Techniken, die du brauchst, um ein Meister oder Meisterin der Lohnverhandlung zu werden, und du erfährst, wie du diese Fähigkeiten in verschiedenen Bereichen deines Berufslebens einsetzen kannst.

Also lass uns gemeinsam die Kunst der Lohnverhandlung meistern! Deine Zukunft wird es dir danken, denn diese wichtige Fähigkeit kann sich erheblich auf dein finanzielles Wohlergehen, deine Arbeitszufriedenheit und dein berufliches Fortkommen auswirken.

Einführung in die Lohnverhandlung

In diesem Kapitel legen wir den Grundstein für den Rest des Kurses, indem wir die Bedeutung von Lohnverhandlungen verstehen, häufige Missverständnisse ausräumen und die Verhandlung als einen kooperativen Prozess betrachten. Lass uns eintauchen!

01

Die Bedeutung von Lohnverhandlungen verstehen

Die Fähigkeit, souverän zu verhandeln, kann deine finanzielle Zukunft und deine Arbeitszufriedenheit massgeblich beeinflussen.



Höheres lebenslanges Einkommen

Schon ein höheres Salär im ersten Job führt im Karriereverlauf zu Gewinnen, da zukünftige Erhöhungen und Boni vom aktuellen Lohn abhängen.



Zufriedenheit im Job

Wenn du einen fairen Lohn aushandelst, fühlst du dich wertgeschätzt und anerkannt, was zu grösserer Arbeitszufriedenheit und Motivation führt.



Bessere Work-Life-Balance

Bessere Sozialleistungen oder flexible Arbeitszeiten können deine Work-Life-Balance und dein allgemeines Wohlbefinden verbessern.



Persönliches Empowerment

Verhandlungen sind eine Gelegenheit, für dich selbst einzutreten, Selbstvertrauen aufzubauen und deinem Arbeitgeber deinen Wert zu zeigen.

Häufige Missverständnisse über das Verhandeln

Bevor wir uns mit den Verhandlungstechniken und -strategien befassen, wollen wir einige verbreitete Missverständnisse ausräumen, die dich vielleicht zurückhalten:

Irrglaube 1

Verhandeln ist konfrontativ und aggressiv. Entgegen der landläufigen Meinung geht es bei einer effektiven Verhandlung nicht darum, aufdringlich oder aggressiv zu sein. Es geht darum, eine für beide Seiten vorteilhafte Lösung zu finden und eine positive, langfristige Beziehung zu deinem Arbeitgeber aufzubauen.

Irrglaube 2

Verhandeln kann meinem Jobangebot schaden. Es ist zwar wichtig, taktvoll zu sein, aber die meisten Arbeitgeber erwarten von den Bewerber:innen, dass sie verhandeln und respektieren diejenigen, die effektiv für sich selbst eintreten können.

Irrglaube 3

Ich habe nicht genug Erfahrung, um zu verhandeln. Unabhängig davon, wie viel Erfahrung du hast, bringst du einzigartige Fähigkeiten und einen hohen Wert für deinen Arbeitgeber mit. Wenn du dich gründlich informierst und deinen Wert kennst, kannst du selbstbewusst über deinen Lohn und deine Sozialleistungen verhandeln.

Änderung der Denkweise: Verhandlung als kooperativer Prozess

Um ein:e Meister:in der Lohnverhandlung zu werden, musst du deine Einstellung ändern und die Verhandlung als einen kooperativen Prozess und nicht als Kampf betrachten.

- **Eine gemeinsame Basis:** Konzentriere dich auf gemeinsame Interessen und Ziele beider Parteien, um potenzielle Bereiche für eine Einigung zu finden.
- **Schaffe Werte:** Anstatt um einen festen "Kuchen" zu kämpfen, überlege, wie du ihn vergrössern kannst, indem du zusätzliche Wertquellen identifizierst und anbietest.
- **Baue Beziehungen auf:** Effektives Verhandeln erfordert Vertrauen, offene Kommunikation und Respekt für die Bedürfnisse und Interessen der anderen Partei.

Hands-On: Verhandlungen neu denken

Nimm dir ein paar Minuten Zeit, um über deine bisherigen Verhandlungserfahrungen nachzudenken (es muss nicht unbedingt um den Lohn gehen). Schreibe alle negativen Gedanken, Gefühle oder Überzeugungen auf, die du über Verhandlungen hattest. Stelle diese Vorstellungen infrage und formuliere sie neu, indem du die besprochene kooperative Denkweise anwendest. Diese Übung wird dir dabei helfen, dein Denken umzustellen und einen positiveren, kooperativen Ansatz für Verhandlungen zu finden.

Damit hast du den ersten Schritt getan, um ein Meister der Lohnverhandlung zu werden. Im nächsten Kapitel werden wir uns mit den entscheidenden Aspekten der Vorbereitung und Recherche beschäftigen, damit du bei deinen zukünftigen Verhandlungen erfolgreich bist.