

„UND WIE VIEL VERDIENE ICH?“

Ein wichtiges Kriterium, das zur Zufriedenheit im Job beiträgt, ist das Gehalt. Doch wie spricht man das Thema am besten beim Arbeitgeber an? Karriere-Experte Walter Feichtner erklärt, was man beachten sollte.

Viele Arbeitnehmer fragen sich, ob es den „idealen“ Job gibt. Das lässt sich nicht leicht beantworten, da jeder Mensch unterschiedliche Kriterien hierfür ansetzt. Folgende vier Kategorien spielen mit Sicherheit eine zentrale Rolle: der Arbeitgeber, das Arbeitsumfeld, das Aufgabengebiet und nicht zuletzt auch das Gehalt.

Letzteres wird immer wieder genannt, wenn es darum geht, ob jemand mit seinem Job zufrieden ist. Ein gutes Gehalt muss aber erst verhandelt werden. Dies gilt sowohl für Berufsstart und Jobwechsel als auch für die Entwicklung im selben Job. Um eine Gehaltsverhandlung erfolgreich führen zu können, bedarf es einer intensiven Vorbereitung. Sie sollten wissen, welche Bezahlung für Ihre Aufgabe angemessen ist. Ihren beruflichen Werdegang sollten Sie anhand Ihrer Ausbildung, Ihrer bisherigen Berufs- und Branchenerfahrungen, Ihrer Fach- und Branchenkenntnisse sowie absolvierter Aus- und Weiterbildungen im Detail analysieren. Der „Mix“ aus Know-how und Erfahrung hat einen direkten Einfluss auf Ihr Gehalt.

Nachdem Sie sich selbst eingeschätzt haben, sollten Sie Ihren Marktwert zusätzlich über andere Kanäle prüfen. Die Internetseite www.gehaltsvergleich.com bildet eine hervorragende Grundlage, um sich einen ersten Überblick zu verschaffen. Auch Personalvermittler oder Headhunter sind eine gute Möglichkeit zur Ermittlung des persönlichen Marktwerts. Sammeln Sie zudem gute Argumente, um Ihren neuen Arbeitgeber von sich zu überzeugen. Werden Sie konkret und nennen Sie Ihre Projekte und Erfolge, die Ihnen persönlich (nicht Ihrem Team oder Ihren Kollegen) zuzuschreiben sind und Ihrem Arbeitgeber einen großen Nutzen gestiftet haben. Auch Sonderaufgaben, die Sie freiwillig übernommen haben oder die Ihnen aufgrund Ihrer Zuverlässigkeit und guten Leistungen übertragen wurden, können Sie für Ihr Selbstmarketing nutzen. Einsparungen, die Akquisition neuer Aufträge oder eine hohe Kundenzufriedenheit eignen sich ebenso zur Steigerung des eigenen Marktwerts.

Aber auch Ihre Persönlichkeit spielt eine Rolle in der Gehaltsverhandlung. Ihre Schlüsselqualifikationen sind genauso wichtig wie Ihre fachlichen Kompetenzen und Erfolge. Wenn Sie es schaffen, Ihre Stärken, wie Eigeninitiative, Ergebnisorientierung, Teamfähigkeit oder Durchsetzungsvermögen geschickt ins Spiel zu bringen, werden Sie auch Ihr Gegenüber davon überzeugen, dass Sie dem Unternehmen einen großen Mehrwert bringen. Auch Ihre Motivation, Ihr Engagement und den Spaß am Arbeit

„AUCH DIE PERSÖNLICHKEIT SPIELT EINE ROLLE BEI DER GEHALTSVERHANDLUNG“

ten dürfen Sie ruhig zeigen. Nennen Sie auch Tätigkeiten, die Ihnen viel Freude bereiten. So kommt positive Energie in die Gehaltsverhandlung.

Es gibt aber auch einige No-Gos, die Ihnen bewusst sein sollten. Bei der Gehaltsverhandlung gilt es, den anderen zu überzeugen, selbstbewusst aufzutreten und seine eigenen Stärken zu kennen. Obwohl auch ein klein wenig Show zur Gehaltsverhandlung gehört, sollten Sie trotzdem authentisch bleiben und nicht arrogant auftreten. Ihre eigenen Kosten oder Ihr teurer Lebensstil sind keine Argumente für ein gutes oder höheres Gehalt.

Autor: Walter Feichtner ist Experte für alle Fragen rund um Karriere und Inhaber von Karrierecoach München.
Infos: www.karrierecoach-muenchen.de

