

Gehaltsverhandlung Vorbereitungsbogen

Deine Vorbereitung für eine erfolgreiche Verhandlung

MEIN MARKTWERT - RECHERCHE-ERGEBNISSE

Quelle	Ergebnis
Destatis/Branchendaten	_____
Glassdoor/Kununu	_____
Online Daten	_____
Netzwerk/Kontakte	_____

→ **DURCHSCHNITT:** _____ €

FAKTOREN, DIE MEIN GEHALT BEEINFLUSSEN

- [] Branche: _____
- [] Unternehmensgröße: _____
- [] Region: _____
- [] Berufserfahrung: _____ Jahre _____
- [] Besondere Qualifikationen: _____

MEINE ZIELGEHALT-KALKULATION

Aktuelles/letztes Gehalt: _____ €

Gewünschte Steigerung: _____ %

→ **MEIN ZIELGEHALT:** _____ €

ACKERMANN-METHODE FÜR MEIN ZIELGEHALT

Schritt	% vom Ziel	Mein Betrag
Erster Anker	135%	_____
1. Reduktion	118%	_____
2. Reduktion	107%	_____
Final	101%	_____

MEIN ABSOLUTES MINIMUM: _____ € (Unter diesem Betrag sage ich NEIN)

MEINE TOP 3 ARGUMENTE

Argument 1 - Konkreter Erfolg:

"Ich habe

Das Ergebnis war:

Argument 2 - Relevante Skills/Qualifikation:

"Ich bringe mit:

Das ist wertvoll, weil:

Argument 3 - Marktdaten:

"Das durchschnittliche Gehalt für diese Position liegt bei _____ €"

Quelle: _____

REAKTIONEN AUF TYPISCHE EINWÄNDE

"Das ist über unserem Budget."

→ "Ich verstehe. Was wäre der maximale Rahmen? Vielleicht finden wir einen Weg über _____"

"Sie haben noch nicht genug Erfahrung."

→ "Was müsste gegeben sein, damit dieses Gehalt gerechtfertigt wäre?
Können wir eine Review nach _____ Monaten vereinbaren?"

"Das Gehalt ist fix."

→ "Okay. Wie sieht es aus mit:"

☐ Home-Office-Tage

☐ Weiterbildungsbudget

☐ Bonus

☐ Zusätzliche Urlaubstage

ALTERNATIVE BENEFITS, DIE ICH VERHANDELN KANN

☐ Bonus/Provision: Ziel _____ €

☐ ÖPNV-Ticket/Firmenwagen

☐ Zusätzliche Urlaubstage: Ziel _____ Tage

☐ Signing Bonus

☐ Home-Office: Ziel _____ Tage/Woche

☐ Andere: _____

☐ Weiterbildungsbudget: Ziel _____ €/Jahr

MEIN VERHANDLUNGS-MINDSET

→ Verhandeln ist professionell, nicht gierig

→ Arbeitgeber ERWARTEN Verhandlung

→ Das erste Angebot ist der STARTPUNKT

→ Schweigen aushalten - nicht selbst runterhandeln

→ Ein Einwand ist kein NEIN