



GEHT NICHT, GIBT'S NICHT! Drei Fragen an Claudia Kimich, Münchner Verhandlungsexpertin, Preisagentin und Coach

interview *Esther Niederhammer*



Eine Gehaltsverhandlung steht an. Wie gebe ich vor?

Niemals unangemeldet hineinplatzen – immer einen Termin vereinbaren! Wenn Sie ruhig und freundlich auftreten, signalisieren Sie Selbstwertgefühl und Klarheit.

Fragen Sie sich: Mit wem habe ich es zu tun? Ist Ihr Chef ein Powerpaket, müssen Sie selbst topfit sein. Und bei einem Chef, der Entertainment liebt, liegen Sie mit Excel-Tabellen falsch. Haben Sie Argumente für die Gehaltserhöhung parat. Betonen Sie etwa Ihr Expertenwissen oder Ihren Projekterfolg.

Was muss ich noch wissen?

Eine Gehaltsverhandlung ist ein Spiel. Entscheiden Sie sich, es zu spielen. Gerade Frauen und Freiberufler unterschätzen häufig den Wert Ihrer Arbeit. Aber richtige Selbsteinschätzung und Selbstbewusstsein kann man lernen. Üben Sie Schlagfertigkeit mit einer Vertrauensperson oder einem Coach.

Haben Sie konkrete Tipps?

Schlagen Sie 15 bis 20 Prozent mehr vor. Ist das nicht möglich, sprechen Sie über andere Leistungen. Mancher Chef ist bereit, eine Fortbildung oder den Krippenplatz zu bezahlen. Ihr Chef will Sie auf später vertrösten? Klären Sie gleich die Details! Vereinbaren Sie beispielsweise, dass Ihr Gehalt in sechs Monaten um eine konkrete Summe angehoben wird.



Um Geld verhandeln

Claudia Kimich,
Beck, 128 Seiten,
6,80 Euro

Fotos: Thinkstock, Jacqueline Esen, PR



Qualität, die mich anzieht.

Bringt Komplimente. Stoppt Laufmaschen.



Spezialgarn
Stoppt Laufmaschen



LYCRA® ist eine Marke von INVISTA.



Stoppt Laufmaschen: NUR DIE Elegant & Sicher
Strumpfhose mit der Faser LYCRA® Fusion.
www.nurdie.de