



Der Weg zu mehr Geld

„Über Geld spricht man nicht“ – das ist vielfach noch immer die Devise. Doch nur wer das Thema anspricht, bekommt das, was er verdient. Wer also in der nächsten Gehaltsrunde den eigenen Wert erfolgreicher verhandeln oder beim nächsten Kunden einen besseren Preis erzielen möchte, sollte dieses Büchlein zur Hand nehmen. Die Trainerin und Verhandlungsexpertin Claudia Kimich nimmt den Leser bei der Hand und zeigt ihm anschaulich Schritt für Schritt, was er tun muss, um in Geld-Verhandlungen besser dazustehen. Dabei zeigt die BPW-Frau, dass es nicht nur fixe Löhne und Honorare gibt, sondern auch immer eine variable Variante, über die man verhandeln kann und die möglicherweise leichter zum Erfolg führt. Daneben beschäftigt Kimich sich mit dem eigenen Selbstwertgefühl und wie wir festgefahrene Glaubenssätze, die uns daran hindern, mehr zu verlangen, überlisten können. Sie gibt wertvolle Tipps, wie man den Wert seiner Leistung verdeutlicht und wie man in sechs Schritten erfolgreich verhandelt. Auch die Kommunikation kommt nicht zu kurz und sie zeigt, auf welchen Ebenen Gespräche stattfinden, welche verschiedenen Typen von Verhandlungspartnern es gibt und wie man bei ihnen zum Ziel kommt. Wer dieses Büchlein durchgearbeitet hat, ist bestens für das nächste Verhandlungsgespräch gerüstet.

Claudia Kimich: Um Geld verhandeln. Gehalt, Honorar und Preis. – So bekommen Sie das, was Sie verdienen. Verlag C. H. Beck, München, 2010, ISBN 978-3-406-60839-1, EUR 6,80