



CAREER Academy

„Die Gehaltsverhandlung“

www.career-academy.de

Diese Präsentation ersetzt keine individuelle Beratung, noch stellt sie eine allumfassende Information sicher.
Es gilt das gesprochene Wort.



DIN EN ISO 9001
REG.-NR. 03.0528017





MSW & Partner ist als **Personalberatung** spezialisiert auf Recruiting-Services (Preselection) im Bereich hochqualifizierter Hochschulabsolventen und Young Professionals.

Mit über 27 Jahren Erfahrung im Recruiting von High Potentials sind wir einer der führenden Anbieter von hochwertigen **Recruiting-Veranstaltungen mit Einzelinterviews** (**CAREER Venture**[®]).

Darüber hinaus bieten wir Dienstleistungen in den Bereichen

- effiziente und direkte Personalsuche (**CAREER Direct**) und
- individualisierte Messen mit e-Recruiting (**CAREER Fair**)
- Karriereschulungen über Webinare, Tipps und kostenlose E-Books (**CAREER Academy**) an.

Unsere Veranstaltungen finden in den wichtigsten Regionen in D-A-CH statt.

- CAREER Venture **business & consulting** fall 2020 Frankfurt 21.09.2020
- CAREER Venture **information technology** fall 2020 Frankfurt 26.10.2020
- CAREER Venture **women** 2020 Seeheim 01./02.12.2020

www.career-venture.de

Immer informiert mit unserem monatlichen Newsletter und über Facebook, Twitter, Instagram!



Agenda

- **Grundsätzliches**
- Zehn gute Argumente
- Sieben Todsünden
- Zum Schluss



Grundsätzliches

Neben einer optimalen Vorbereitung sollten Sie folgende Punkte im Vorfeld abklären:

1. Nachfrage bestimmt

Angebot und Nachfrage bestimmen das Gehalt. Die Wahl des richtigen Berufs trägt erheblich zu einem höheren Gehalt bei.

2. Region

Gehen Sie in die angesagten Regionen oder Städte, wenn Ihnen ein hohes Gehalt wichtig ist. Aber achten Sie auf die Lebenshaltungskosten vor Ort.

3. Branche

Konzentrieren Sie sich auf die Spitzen-Branchen. Hier kann man besonders hohe Gehälter erwarten.



Grundsätzliches

4. Unternehmensgröße

Größere Unternehmen zahlen einiges mehr als KMUs. Bei Firmen mit mehr als 500 Mitarbeitern kann man deutlich mehr verdienen.

5. Abschluss

Je höher Ihr Abschluss, umso höher das Gehalt.

6. Berufserfahrung

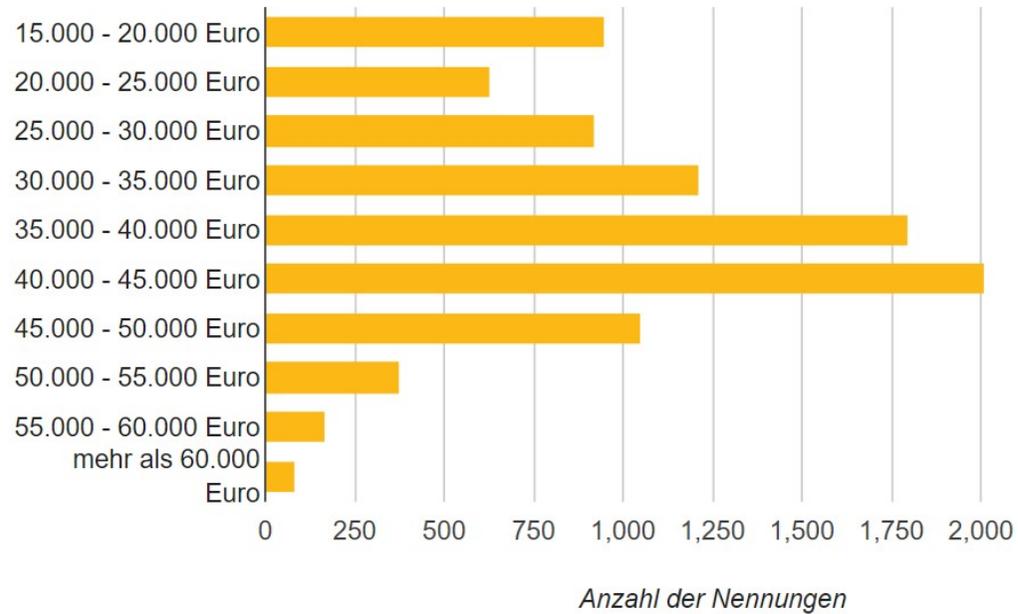
Mit zunehmendem Alter steigt Ihre Erfahrung. Die meisten Unternehmen suchen erfahrene Mitarbeiter aus der Branche.

7. Personalverantwortung

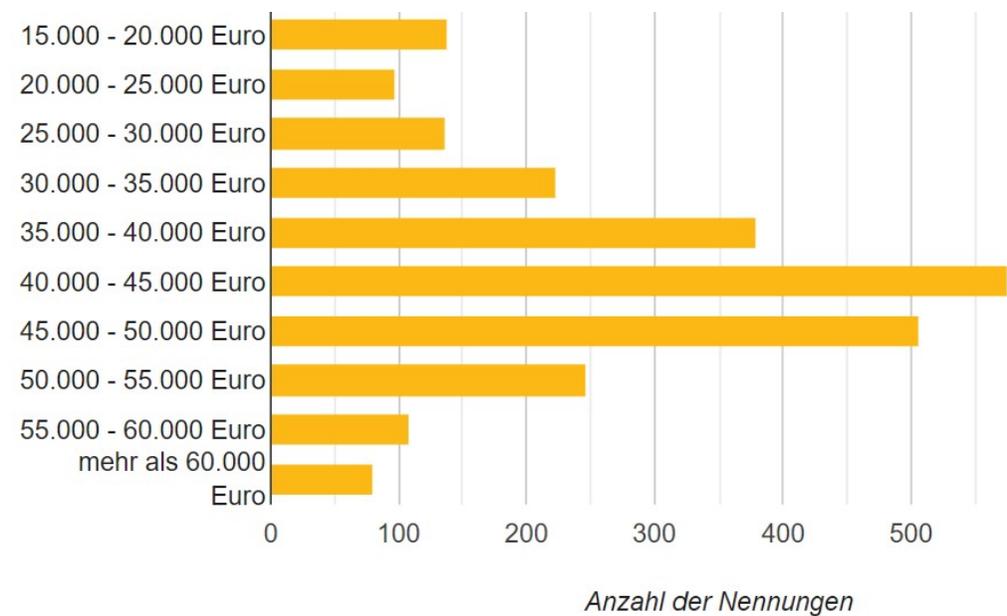
Werden Sie auf dem schnellsten Wege Chef - Personalverantwortung zahlt sich (fast) immer aus.



Bachelor-Abschluss



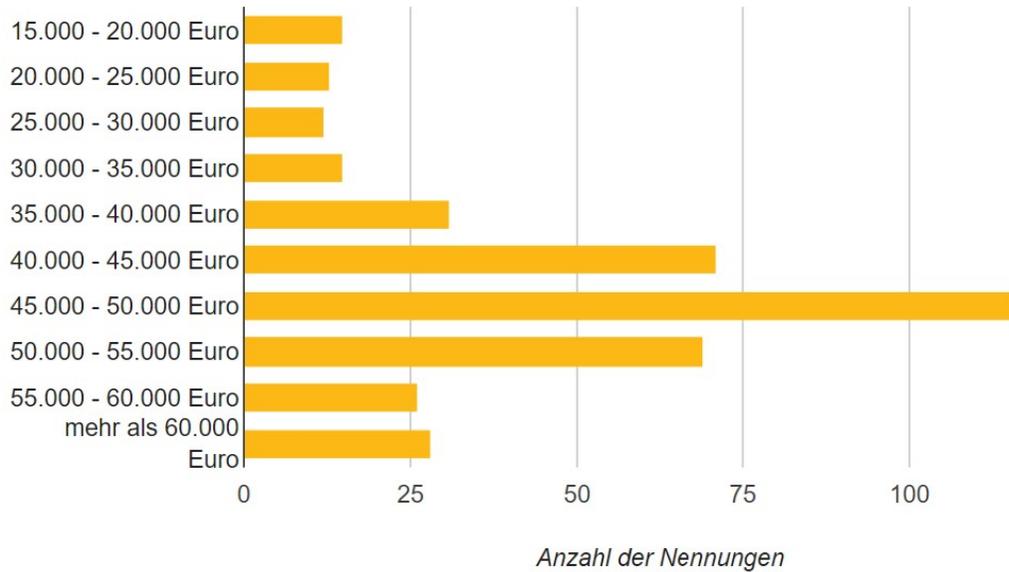
Master-Abschluss



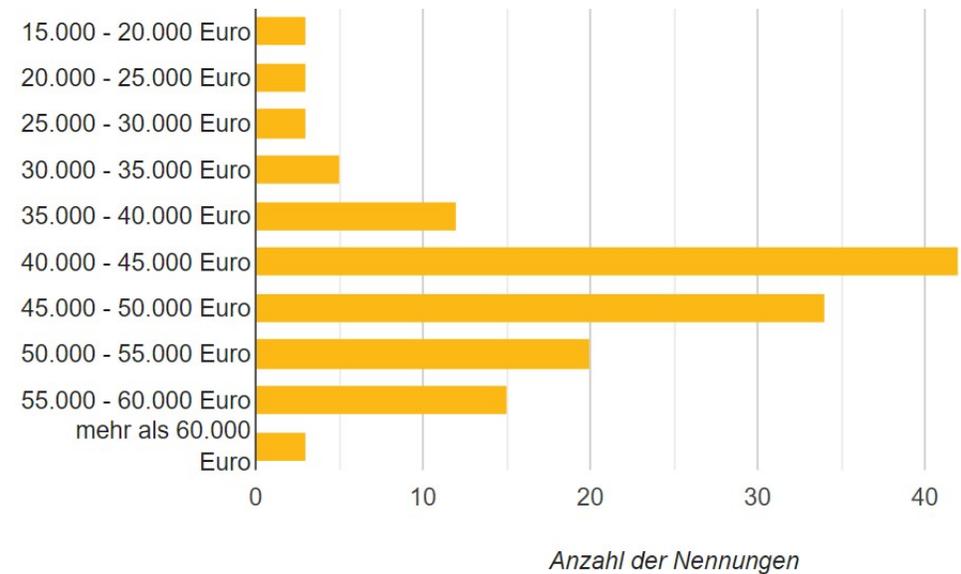
Quelle: Gehalt 2019 berufsstart.de



Master Ingenieur



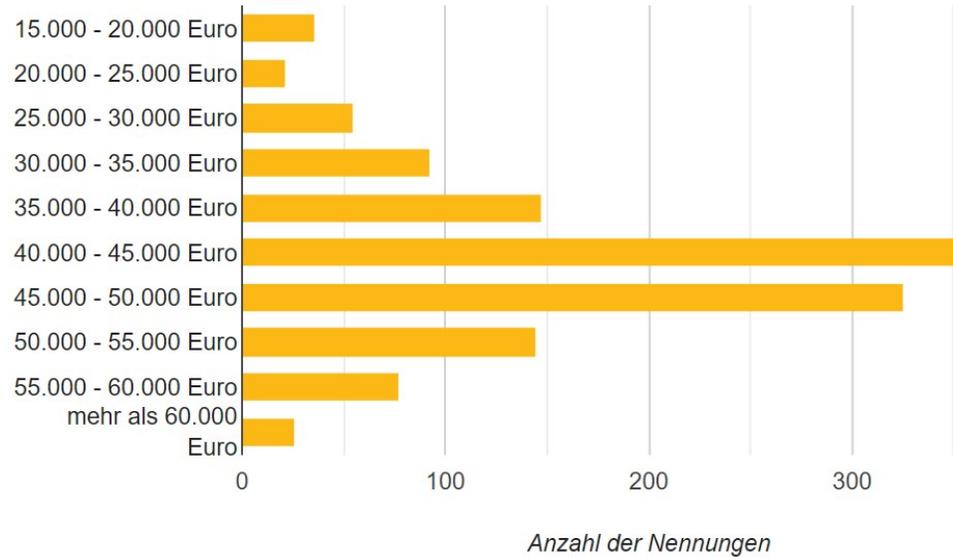
Master Wirtschaftsingenieur



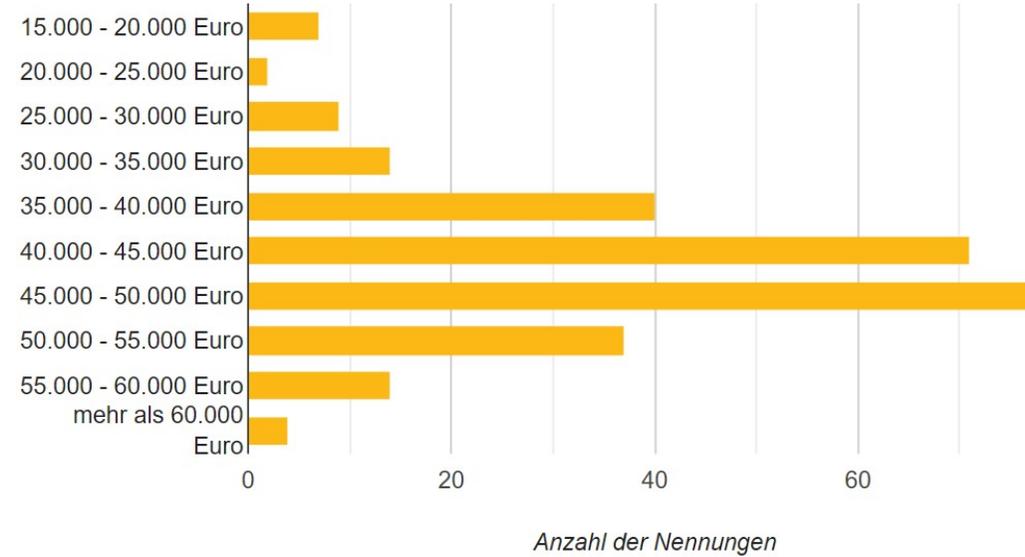
Quelle: Gehalt 2019 berufsstart.de



Master BWL



Master Wirtschaftsinformatik



Quelle: Gehalt 2019 berufsstart.de



- Grundsätzliches
- **Zehn gute Gründe**
- Sieben Todsünden
- Zum Schluss



Zehn gute Gründe

1. Wie sag ich`s meinem Chef?

Sprechen Sie nie von einer Gehaltserhöhung, das treibt Ihren Chef in die Abwehr. Besser stellen Sie Ihre Leistung in den Mittelpunkt. Beginnen Sie bspw. so: „Ich möchte mit Ihnen über meine Leistung und über meine Perspektiven sprechen, auch in finanzieller Hinsicht.“

2. Wann ist der ideale Zeitpunkt?

Der ideale Zeitpunkt muss weitere Bedingungen erfüllen. Die positive gesamtwirtschaftliche Lage reicht nicht als Begründung. Folgende Punkte helfen: Erstens haben Sie Ihre Leistung seit der letzten Erhöhung ausgebaut. Zweitens fordern Sie im Frühjahr – nicht im Herbst, wenn es alle tun. Drittens suchen Sie einen Zeitpunkt, wo Ihr Chef gute Laune hat. Und viertens: Verknüpfen Sie Ihr Ansinnen mit einem aktuellen Erfolg.



Zehn gute Gründe

3. Die Frage nach dem Warum!

Erst wenn Sie Ihre Leistung nachhaltig verbessert haben, können Sie guten Gewissens den Nachweis erbringen! Führen Sie eine Leistungsstatistik, in der Sie Ihre Erfolge der letzten Zeit auflisten. Wer mehr leistet als andere, muss auch mehr verdienen.

4. Nicht nur das Fixgehalt zählt!

Interessant ist auch die leistungsabhängige Prämie. Schlagen Sie Stufenziele vor, damit Sie auch bei Teilerfolgen auf jeden Fall eine Prämie bekommen. Beispiel: 5.000 Euro bei 10 Prozent mehr Aufträge; 3.000 Euro bei 5 Prozent; 1.000 Euro bei 3 Prozent.



Zehn gute Gründe

5. Verhandlung ist alles!

Ihr Chef zeigt sich unbeeindruckt und will sparen. Das ist sein Job. Jetzt fängt die Verhandlung erst an! Wenn Sie Geld sparen, zusätzlichen Umsatz bringen oder neue Geschäftsfelder erschließen, sind Sie wertvoller als je zuvor. Überzeugen Sie Ihren Chef, dass sich die Investition in Sie gerade jetzt lohnt.

6. Das ist ungerecht gegenüber den Kollegen!

Unterhalten Sie sich nicht über Kollegengehälter, sondern über Ihre Leistung und den fairen Gegenwert dafür. Indem Sie Ihr Gehalt höher handeln, heben Sie das Gehaltsniveau insgesamt. Billige Mitarbeiter schaden eher den Kollegen und dem Unternehmen.



Zehn gute Gründe

7. Die Unternehmensleitung blockiert

Ihr Chef würde gerne, wird aber von oben gehindert. Hören Sie das Positive und antworten Sie selbstbewusst! Richten Sie den Fokus auf die positive Aussage und holen Sie Ihren Chef als Partner ins Boot.

8. Was ist angemessen?

Sobald Sie eine Erhöhung annehmen, sind Sie in der Regel für die nächsten 1-2 Jahre blockiert. In dieser Zeit verbieten es die guten Sitten nach einer erneuten Erhöhung zu fragen. Streben Sie Erhöhungen von mindestens drei Inflationsraten an und fordern Sie immer etwas mehr, damit Verhandlungsspielraum entsteht.



Zehn gute Gründe

9. Vertrauen ist gut, aber die schriftliche Zusage zählt!

Halten Sie die Vereinbarung schriftlich fest, indem Sie auf eine schriftliche Bestätigung Ihres Chefs oder der Personalabteilung bestehen. Wer sagt Ihnen, dass Ihr Chef sich morgen noch daran erinnert oder sein Nachfolger davon weiß?

10. Immer dran bleiben

Auch bei einem Nein sollten Sie Nachhaken. Fragen Sie Ihren Chef, was er von Ihnen erwartet und was Sie in den nächsten Monaten tun sollen, um eine Erhöhung zu bekommen. Wenn Ihr Chef hart bleibt, gibt es noch einen Ausweg: Bei einem Jobwechsel sind Gehaltssprünge bis zu 25 Prozent drin!



	2018	2019	2020
Berechnung			
Brutto zu Netto			
Netto zu Brutto			
Ergebnis			
Brutto			3.000,00 €
Netto			1.934,29 €
Steuern			
Solidaritätszuschlag		22,33 €	
Kirchensteuer		36,55 €	
Lohnsteuer		406,08 €	
<i>Summe Steuern</i>			464,96 €
Sozialabgaben			
Rentenversicherung		279,00 €	
Arbeitslosenversicherung		36,00 €	
Krankenversicherung		232,50 €	
Pflegeversicherung		53,25 €	
<i>Summe Sozialabg.</i>			600,75 €

	2018	2019	2020
Berechnung			
Brutto zu Netto			
Netto zu Brutto			
Ergebnis			
Brutto			4.000,00 €
Netto			2.426,70 €
Steuern			
Solidaritätszuschlag		37,09 €	
Kirchensteuer		60,70 €	
Lohnsteuer		674,50 €	
<i>Summe Steuern</i>			772,30 €
Sozialabgaben			
Rentenversicherung		372,00 €	
Arbeitslosenversicherung		48,00 €	
Krankenversicherung		310,00 €	
Pflegeversicherung		71,00 €	
<i>Summe Sozialabg.</i>			801,00 €

	2018	2019	2020
Berechnung			
Brutto zu Netto			
Netto zu Brutto			
Ergebnis			
Brutto			5.000,00 €
Netto			2.895,65 €
Steuern			
Solidaritätszuschlag		54,41 €	
Kirchensteuer		89,05 €	
Lohnsteuer		989,41 €	
<i>Summe Steuern</i>			1.132,87 €
Sozialabgaben			
Rentenversicherung		465,00 €	
Arbeitslosenversicherung		60,00 €	
Krankenversicherung		363,28 €	
Pflegeversicherung		83,20 €	
<i>Summe Sozialabg.</i>			971,48 €

Quelle:
Verbraucherportal BBX.de



- Grundsätzliches
- Zehn gute Argumente
- **Sieben Todsünden**
- Zum Schluss



Sieben Todsünden

1. schlecht vorbereitet sein
2. kein konkretes Ziel nennen
3. falsche Argumente anbringen
4. zu hoch pokern
5. sich unter Wert verkaufen
6. den Verhandlungspartner erpressen
7. falschen Zeitpunkt wählen



- Grundsätzliches
- Zehn gute Argumente
- Sieben Todsünden
- **Zum Schluss**



Zum Schluss

- Bleiben Sie positiv und haben Sie Spaß am Job!
- Sie müssen wissen, was Sie wollen!
- Machen Sie Marketing in eigener Sache, aber nicht übertreiben!
- Sagen Sie nicht nein, wenn man es Ihnen zutraut!
- Wenn alles fehlschlägt, ist ein Wechsel angesagt!

Aber denken Sie daran: Ein hohes Gehalt ist nicht alles!



CAREER Academy

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Fragen?

www.career-academy.de

Diese Präsentation ersetzt keine individuelle Beratung, noch stellt sie eine allumfassende Information sicher.
Es gilt das gesprochene Wort.



DIN EN ISO 9001
REG.-NR. 01.0503017





MSW & Partner Personalberatung für Führungsnachwuchs GmbH

Technologie- und Innovationszentrum (TIZ)
der Technischen Universität Darmstadt
Robert-Bosch-Straße 7
64293 Darmstadt

Tel.: +49 6151 39191-0
Fax: +49 6151 39191-20

E-Mail: [christian.kramberg\(at\)msw-partner.de](mailto:christian.kramberg(at)msw-partner.de)
Internet: www.msw-partner.de



Dipl.-Kfm. Christian Kramberg