



Gehalt strategisch verhandeln

Zielgruppen:

- PostDocs
- Promovierende
- Studierende

Sprachen:

- Deutsch
- Englisch

Mögliche Formate:

- "Geflippter Workshop" mit Einzelcoaching, ein- oder zweitägig
- "Geflippter Workshop", ein- oder zweitägig
- Kurzworkshop
- Interaktiver Vortrag

Darum geht es:

Viele Stellenanzeigen im Bereich der Privatwirtschaft (und auch in einigen Bereichen des öffentlichen Sektors) enden mit der Bitte um ‚Angabe zu den Gehaltsvorstellungen‘. Diese zu ermitteln ist bereits eine Herausforderung und dann soll auch noch später das Gehalt selbst verhandelt werden! Die Faktoren, die dabei eine Rolle spielen, sind vielfältig: Abhängig von der eigenen fachlichen Qualifikation geht es auch um praktische Erfahrungen, berufliche Stationen und möglichst realistische Einschätzung der eigenen Marktmacht.

Im öffentlichen Dienst kann nicht ums Gehalt verhandelt werden – aber vielleicht können die eigenen Interessen auch durch geldwerte Vorteile befriedigt werden.

Ob eher verhandelt oder wie auf dem Flohmarkt gefeilscht wird, hat sehr viel mit der Haltung zu tun: Wie stehe ich zu diesem Thema und welche Vorstellungen hat die andere Verhandlungspartei? Das bedeutet, selbst vorbereitet zu sein und mit ‚Gegenwind‘ zu rechnen. Das sachbezogene ‚principled negotiating‘ mit dem Harvard Prinzip ist eine sinnvolle Strategie, um Verhandlungen erfolgreich und positiv zu führen.

Daneben ist es unerlässlich, die eigenen Stärken zu kennen und (selbst)sicher in der Bewertung der eigenen biografischen Meilensteine zu sein.

Mögliche Inhalte und Themen:

- Gehaltsvorstellungen ermitteln: Was, wo, wie und warum
- Kooperativ verhandeln
- Meine Interessen – Deine Interessen
- Vorannahmen und (Vor)Urteile – wie Stereotype eine Verhandlung beeinflussen
- Nie ohne eigene Alternative(n) verhandeln!

Weitere Informationen:

Das gewählte Format bestimmt darüber ob und wie viele konkrete Übungen durchgeführt werden können.

Der Workshop bietet eine Basis für die Beschäftigung mit dem Thema – es können keine validen Aussagen über Gehalts- oder Honorareinstufungen gemacht werden.