



Gehalt strategisch verhandeln

Zielgruppen:

- PostDocs
- Promovierende
- Studierende

Sprachen:

- Deutsch
- Englisch

Mögliche Formate:

- Ein-oder zweitägiges Angebot mit Einzelcoaching
- Ein-oder zweitägiges Angebot
- Individuelles Arbeitsformat mit Coaching
- Kurzformat
- Interaktiver Vortrag

Darum geht es:

Die Aufforderung, einen "Wert für sich selbst" zu ermitteln und diesen auch zu kommunizieren ist für viele Personen eine große individuelle Herausforderung. Dabei geht es weniger um Informationen zu Gehaltshöhen (diese kann man gut selbst ermitteln) sondern mehr um die persönliche Haltung und individuelle Einstellung: was bin ich wirklich wert, was darf ich tun, wie werden meine persönlichen Wünsche beurteilt - das ist für Viele das Kernanliegen.

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.

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

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?

Mögliche Inhalte und Themen:

- Reflektierende Auseinandersetzung mit persönlichen Hindernissen und Befürchtungen
- Meine Interessen und Stärken – Deine Interessen und Möglichkeiten
- Vorannahmen und (Vor)Urteile – wie Stereotype eine Verhandlung beeinflussen
- Gehaltsvorstellungen ermitteln: Was, wo, wie und warum
- Kooperativ verhandeln

Weitere Informationen:

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

Im Format werden keine Aussagen über Gehalts- oder Honorareinstufungen gemacht.