

► **Tipps**

# Geld ist auch Verhandlungssache

**A**bgesehen von manch diskriminierenden Gehaltsstrukturen geben sich viele Frauen freiwillig mit weniger Gehalt zufrieden – häufig aus Furcht vor Zurückweisung ihrer Forderung bzw. eines damit verbundenen Konfliktes“, weiß Coach Ingrid Kösten von womanSuccess aus ihren Praxis-Seminaren. Ihre Tipps für erfolgreiche Gehaltsverhandlungen:

– **Vorbereitung** Beantworten Sie sich schon vorab die zentrale Frage „Warum bin ich eine Erhöhung wert?“ Führen Sie dem Verhandlungspartner vor Augen, welchen zusätzlichen Beitrag Sie für den Unternehmenserfolg geleistet haben. Ideal ist, wenn Sie belegen können, wie viel Geld sich dadurch das Unternehmen erspart hat. Wer erfolgreich verhandeln will, sollte nicht nur seinen Marktwert, sondern auch die Gehaltsstruktur des eigenen Unterneh-

mens kennen. Und auch die der Branche.

– **Gehaltsgespräch** Treten Sie nicht als Bittstellerin auf! Sie sind gleichberechtigte Partner und verhandeln über Ihre Leistung und deren Preis. Zeigen Sie Selbstvertrauen: Ihr Gegenüber soll merken, dass Sie eine ernst zu nehmende Verhandlungspartnerin sind. Tragen Sie Ihre Forderung mit fester Stimme vor, achten Sie auf eine selbstbewusste Körpersprache. Positionieren Sie sich nicht unter Ihrem Wert. Widerstehen Sie der (weiblichen) Tendenz, sich zu bescheiden zu geben. Sie fordern nichts anderes als den Gegenwert Ihrer Leistung. Belegen Sie das durch Argumente! Die wichtigsten dabei sind: „Leistung, Einsatz und Performance“.

Alternativen zur Aufbesserung des Gehalts: Dienstwagen, Gewinnbeteiligung, Weiterbildung, etc.