

Business Case

Nutzen des Gehaltsverhandlungstraining

Ausgangssituation		
Frau W. forderte mehrfach vergeblich um eine Gehaltserhöhung und stand kurz vor Ihrem nächsten Jahresgespräch. Diesmal wollte Sie Ihre Gehaltserhöhung durchbringen.		
Vorgehen vor dem Training:		
<ul style="list-style-type: none"> • Nowak: Frau W. wie sind Sie bisher bei Ihrer Gehaltsforderung vorgegangen? Antwort: „Ich habe meinem Chef gesagt, dass ich gern mehr Geld verdienen möchte. Dabei habe ich mich meist mit anderen Kollegen verglichen und das auch so direkt angesprochen.“ • Nowak: Wie haben Sie bei der Gehaltsforderung Ihr Wunschgehalt definiert? Antwort: „Ich habe Kollegen gefragt, was diese verdienen und mich daran orientiert. Richtig definiert habe ich es nicht, mir genügt es, wenn ich mehr Geld erhalte.“ 		
Gehalt vor Training	2.500 Euro pro Monat	30.000 Euro pro Jahr
Nach der Teilnahme am Training – Gehaltsverhandlung sowie Coaching		
Was hat Frau W. nach dem Training anders gemacht?		
<ul style="list-style-type: none"> • Bewusst hat Frau W. einige der geschulten Überzeugungstechniken angewandt, wie zum Beispiel das „Charming“ und die Verhandlungstechnik des „Schweigens“. • Frau W. hat sich ein klares Ziel für ihr Wunschgehalt definiert und noch 20% oben draufgesetzt. Mit dieser Gehaltsforderung ist sie in die Verhandlung eingestiegen. • Frau W. hat sich einen BATNA überlegt und sich bei zwei Konkurrenzfirmen beworben, um ihren Marktwert zu testen. • Die Gehaltsforderung hat Sie im Vorfeld mit Herrn Nowak im Coaching eingeübt. 		
Gehalt nach dem Training	2.850 Euro pro Monat	+350 Euro +14%
	34.200 Euro pro Jahr	+4.200 Euro +14%
Investition	2 Std. Gehalts-Training für 179 Euro 1 Std. Coaching für 200 Euro	
Gewinnsteigerung nach zwei Jahren	+8.400 Euro +14%	
Break-even	Die Investition hat sich innerhalb von 2 Monaten gelohnt.	

Hinweis: Die Zahlenbeispiele stammen aus wahren Verhandlungsfällen und wurden leicht abgeändert. Diese Werte bilden Durchschnittswerte ab. Da jede Verhandlung individuell und komplex ist, kann der Verhandlungserfolg unterschiedlich ausfallen.

