

A close-up photograph of a hand holding a silver pen, poised to write on a checklist. The checklist is on a piece of paper with a grid pattern, and it contains several items with checkboxes, some of which are already marked. The background is blurred, showing more of the checklist and the hand. The overall tone is professional and focused.

80% des Verhandlungserfolgs
liegt in der Vorbereitung.

Die ultimative Vorbereitungs-
 Checkliste
für deine gelingende Gehaltsverhandlung

Die meisten Menschen führen nicht gern Verhandlungen. Oft basieren die einzigen Erfahrungen für finanzielle Verhandlungen auf Situationen wie Flohmarkt, Autokauf oder eben Gehaltsverhandlungen. Bei den wenigen Anlässen ist es dann kein Wunder, wenn die andere Seite, die Führungskraft mit mehr Verhandlungserfahrung, klar im Vorteil ist. Daher ist es umso wichtiger, dass Du dich top auf das Gespräch vorbereitest!

Klienten, mit denen ich zusammen arbeite, erhalten daher diese Checkliste, damit sie sich anhand dieser Fragen auf ihre anstehende Verhandlung vorbereiten können.

SITUATION: Was beeinflusst alles die Verhandlung?

☐ **Wirtschaftliche Situation:** Wie gut geht es der Organisation?

☐ **Ziele:** Was sind die kurz- und langfristigen Ziele der Organisation?

☐ **Entscheidungen:** Wie werden Entscheidungen getroffen?

Wer beeinflusst die Entscheidung, ob Du eine Erhöhung bekommst?

Wie sind die Abläufe für die Entscheidung? Kann deine Führungskraft alleine bestimmen oder muss sie Rücksprache halten?

☐ **Interessen(konflikte):** Was spricht gegen eine Gehalterhöhung?

Welche anderen Prioritäten gibt es wohl gerade?

Was wird dir die Firma voraussichtlich vorschlagen?

Welche mögliche Alternative gibt es wohl aus Sicht der Firma?



DU: Deine Aufgaben & Leistungen

- ☐ **Aufgabenbeschreibung:** Was genau sind aktuell deine Aufgaben?
- ☐ **Damals und Heute:** Wie hat sich deine Aufgabe verändert?
- ☐ **Spezialkenntnisse:** Welches sind deine
 - Aus- und Weiterbildungen,
 - besondere Erfahrungen und Spezialkenntnisse,
 - deine ganz besonderen Arbeitserfahrungen, deine Expertise,
 - dein "Ruf" in der Branche oder deine Kontakte,
 - deine persönlichen Stärken, deine Projektmanagement-Skills,
 - dein Wissen über die Organisation und die Prozesse,die für die Stelle besonders wichtig sind?
- ☐ **Erfolge:** Gibt es besondere Erfolge (Verbesserungen, Innovationen, Optimierungen, Prozesse & Qualitätssteigerungen, Kostensenkungen, Kundenakquise, Upsell) mit "Mehrwert" für das Unternehmen?



Jetzt ist die Zeit für dein Leistungs-Logbuch

LEISTUNGS-LOGBUCH: Mach dir Notizen

- ☐ **Termine:** Wie waren deine Arbeitszeiten? Welche wichtigen Termine hast Du in letzter Zeit wahrgenommen?
- ☐ **Anerkennung:** Was sagen Kunden, Kollegen, Führungskräfte über Dich?
- ☐ **Fehler:** Was ging schief? Warum? Wie hast Du das gelöst? Und was kannst Du oder die Organisation für die Zukunft lernen?

VERHANDLUNGSPOWER: Wo bist Du besonders?

- ☐ **Nutzen:** Wird klar, welchen Nutzen die Firma aus deinen Erfahrungen und Kenntnissen ziehen kann?
- ☐ **Leistungsträger:** Im Vergleich zu deinen Kollegen - Was macht dich besonders?
- ☐ **Brainstorming:** Hast Du schon einmal nachgedacht, warum die Firma gerade dich brauchen könnte?

DEINE HALTUNG: Innere Blocker erkennen

- ☐ **Überzeugungen:** Kennst Du deine inneren Überzeugungen und Glaubenssätze zum Thema Gehalt und Verdienen?
- ☐ **Fairness:** Glaubst Du, Du wirst fair bezahlt?
- ☐ **Anerkennung:** Fühlst Du dich anerkannt für deine Leistungen (z.B. spannendere Projekte, mehr Verantwortung, höheres Job-Level)? Wenn nein, warum nicht?
- ☐ **Ziele:** Was sind deine Ziele?

Eine gute Vorbereitung macht 80% des Verhandlungserfolgs aus.

Mit dieser Checkliste kennst Du die wesentlichen Punkte, über die Du dir vor dem Gespräch Klarheit verschaffen solltest.

Wenn Du dir mehr Unterstützung bei der Vorbereitung und bei deiner individuellen Verhandlungsstrategie wünschst, dann mache jetzt einen Termin für deinen Videocall aus unter gehalt@sandraschumacher.com. Ich arbeite gern mit dir an deinem Verhandlungserfolg!

Herzliche Grüße, Sandra Schumacher



Mein Name ist Sandra Schumacher und ich bin seit 10 Jahren Karrierecoach & Gehaltsexpertin.

Die Themen Mitarbeitergespräch, Gehalt und Gehaltsentwicklung liegen mir persönlich sehr am Herzen: Während meiner ersten beruflichen Jahre habe ich selber leidvoll lernen müssen, dass Leistung nicht automatisch belohnt wird und dass **ohne Verhandlung keine gehaltliche Entwicklung** entsteht.

Ich las und lernte alles, was es zum Thema Verhandlungen gibt, besuchte Verhandlungstrainings und nahm Coachings. Mit diesem Wissen gelang es mir, das Gehalt und die Karriere zu erreichen, die ich mir wünschte.

Heute gebe ich dieses Wissen weiter und entwickle mit meinen Klienten individuelle Strategien für ihre Situation.

Willst Du mehr wissen?

Dann besuche
<https://gehaltscoaching.training>
von Sandra Schumacher



SANDRA SCHUMACHER
COACHING TRAINING CONSULTING