

# So kommst du zu einem Top-Gehalt!

## Recherche / Analyse

- Recherchiere die üblichen Gehaltsspannen** für die angestrebte Position und Branche. Ganz verlässliche Gehalts- und Lohnauskünfte erhältst du bei der Arbeiterkammer. Wenn Bedarf besteht, vereinbare einen Termin bei der nächsten AK-Bezirksstelle.
- Berücksichtige** relevante Faktoren wie **deine Kompetenzen aufgrund deiner Erfahrung** (vgl. Kompetenzprofil), **nachweisbare Qualifikationen** (Bildungsabschlüsse, Zeugnisse und Zertifikate aus Weiterbildungen) und den **Ort des Arbeitsplatzes**. (Lohnniveau in der jeweiligen Region).
- Analysiere** für die Darstellung deines individuellen Mehrwerts für das Unternehmen **deine eigenen Stärken und Erfolge**. Liste diese schriftlich auf und nimm sie mit in die Gehaltsverhandlung.



## Die (passende) Gehaltshöhe

- Nenne einen Bereich** basierend auf deiner Recherche, zum Beispiel: „Meine Gehaltsvorstellungen liegen zwischen X und Y Euro pro Jahr.“
- Beziehe dabei Sonderzahlungen mit ein**, die nicht im Monatsrhythmus ausgeschüttet werden wie Urlaubsgeld, Zielvereinbarungen, Boni, Provisionen, etc.
- Der von dir genannte Gehaltsbereich sollte **an dem in der Stellenanzeige genannten Betrag orientieren**.
- Wenn du auf eine **vergleichbare Position** wechseln möchtest, sind **rund 10 % Gehaltssteigerung** eine realistische Einschätzung.
- Wenn das **Gehalt** im Inserat **als eine Spanne mit Werten von/bis** angegeben, dann sollte sich deine Gehaltsforderung grundsätzlich **in dieser Bandbreite bewegen**. Je besser deine Qualifikation und je mehr Vorerfahrungen du mitbringst, desto eher kannst du dich natürlich am höheren Wert der Gehaltsspanne orientieren.

## Zeitpunkt der Gehaltsforderung

- Warte mit der Nennung deiner Gehaltsforderungen** bis du ein konkretes Jobangebot erhalten hast.
- Begründe deine Gehaltsforderungen mit konkreten Argumenten** wie der Situation am Arbeitsmarkt, deinem Erfahrungsschatz und v.a. deinem individuellen Mehrwert (siehe Vorbereitung). Sei dabei selbstbewusst, aber auch flexibel und offen für die Vorschläge des Unternehmens.

## Während der Gehaltsverhandlung

- Hör aufmerksam zu**, wenn das Unternehmen sein Angebot präsentiert und zeige Verständnis für das Budget und die Rahmenbedingungen des Unternehmens.
- Wenn das Angebot unter deinen Erwartungen liegt, **bringe deine Argumente für ein höheres Entgelt sachlich und professionell vor**.
- Vermeide aggressive oder unprofessionelle Verhandlungstaktiken**. Erbitte lieber Bedenkzeit zum Gehalt.

## Abschluss der Gehaltsverhandlung

- Wenn eine Einigung erzielt wird, **bestätige die Gehaltshöhe** schriftlich und/oder frage nach einer schriftlichen Bestätigung des Unternehmens.
- Bedanke dich höflich** für die Verhandlungen, unabhängig vom Ergebnis.
- Wenn du dich gegen das Gehaltsangebot entscheidest, **lehne es wertschätzend ab** und bedanke dich für die Bereitschaft des Unternehmens, dir diese Stelle geben zu wollen.

