

Leitfaden für eine erfolgreiche Gehaltsverhandlung

Sie möchten mehr verdienen? Sie arbeiten schon länger im selben Unternehmen und finden, dass Ihnen mehr Lohn zusteht? Sie haben in letzter Zeit mehr Verantwortung in Ihrem Job übernommen? Dann wird es vielleicht Zeit für eine Lohnverhandlung. Der folgende Leitfaden hilft Ihnen dabei, gut vorbereitet und sicher in Ihre nächste Gehaltsverhandlung zu gehen.

Schritt 1: Alle wichtigen Faktoren sammeln



Das Wichtigste ist, gut **vorbereitet** in eine Lohnverhandlung zu gehen. Nehmen Sie sich dafür vorab genügend Zeit und schreiben Sie wichtige Punkte zusammen. Beantworten für Sie für sich folgende Fragen: Wie viel verdiene ich im Moment? Wann war meine letzte Gehaltserhöhung? Wie viel Erhöhung hätte ich jetzt gerne und wie viel Prozent wären das? **Es ist wichtig, dass die Daten, Zahlen und Fakten stimmen.**

Schritt 2: Argumente vorbereiten



Ein höheres Gehalt steht Ihnen meistens dann zu, wenn Sie bessere Leistungen in Ihrem Job erzielt oder einen größeren Verantwortungsbereich übernommen haben. Überlegen Sie vor der Lohnverhandlung **sachliche Argumente**, mit denen Sie überzeugen können. Ein Beispiel könnte sein, dass Sie in den letzten Monaten ein neues Projekt aufgezogen und abgeschlossen haben oder, dass das Unternehmen durch Ihre Arbeitsleistung einen höheren Umsatz erzielen konnte.

Sie könnten sich auch eine **Leistungsmappe** anlegen, die eine Beschreibung Ihres Arbeitsplatzes, eine konkrete Auflistung Ihrer vergangenen und zukünftigen Leistungen,

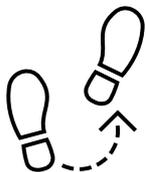
das dazugehörige Stundenausmaß und mögliche Anerkennungen, die Sie bereits bekommen haben, enthält.

Schritt 3: Wünsche unterteilen und Alternativen überlegen



Bei einer Gehaltsverhandlung geht es nicht immer nur um mehr Geld, sondern auch um andere **Wünsche** und **Anliegen**, wie zum Beispiel ein Firmenauto, eine Weiterbildung oder mehr Home-Office. Überlege Sie sich vorher gut, welche Wünsche Ihnen besonders wichtig sind und teilen Sie diese nach Priorität ein.

Schritt 4: Den ersten Schritt machen



Entweder Sie warten das jährliche Mitarbeiter:innengespräch ab oder Sie bitten **proaktiv** um ein **Gespräch**. Die Forderung nach mehr Lohn sollte jedoch nicht öfter als einmal pro Jahr geschehen. Scheuen Sie im Gespräch nicht davor zurück, einen konkreten Wert für die Erhöhung anzusprechen. Ist der Wert realistisch, wird darüber verhandelt.

Schritt 5: Seien Sie selbstbewusst



Denken Sie im Gespräch an die Punkte, die Sie sich vorab überlegt haben. Sie kennen Ihren Mehrwert und wissen, dass Sie eine Gehaltserhöhung verdient haben!

Schritt 6: Akzeptieren Sie nicht das erste Angebot



Ihr:e Vorgesetzte:r wird Ihnen nach Ihrer Forderungen ein Gegenangebot machen. Üblich ist eine **Lohnerhöhung zwischen drei und zehn Prozent**. Üben Sie Ihr Verhandlungsgeschick und nehmen Sie nicht sofort das erste Angebot an. Wenn Sie ein bisschen mehr Zeit benötigen, gibt es auch immer noch die Möglichkeit, eine Nacht darüber zu schlafen und ein Folgegespräch zu vereinbaren.

Schritt 7: Bleiben Sie ruhig und flexibel



Wichtig für die gesamte Gehaltsverhandlung ist, dass Sie **sachlich bleiben** und nicht zu einer emotional geladenen Gesprächsführung übergehen. Sollte eine Lohnerhöhung tatsächlich nicht möglich sein, können Sie auf nichtmonetäre Zusatzleistungen, wie zum Beispiel mehr Home-Office, flexiblere Arbeitszeiten, leistungsbezogene Prämien etc. zurückgreifen.

Weitere Informationen und hilfreiche Links

- [Tipps vom Arbeitsmarktservice für die Gehaltsverhandlung](#)
- [Tipps für die Gehaltsverhandlung](#)
- [Gehaltsrechner](#)
- [Tipps für Frauen für die Gehaltsverhandlung](#)
- [Allgemeine Tipps für die Gehaltsverhandlung](#)

