

Gehaltsverhandlung in Krisenzeiten

UPSTYLE
CONSULTING



Dr. Conrad Pramböck

Upstyle Consulting GmbH

Mobil: +43 - 676 - 534 12 57

cp@upstyle-consulting.com

www.upstyle-consulting.com

**WOLKEN
ROT**

Gehaltsverhandlung

Wege und Hürden in Krisenzeiten

UPSTYLE
CONSULTING

- 1. Bessere Leistung**
Kurzfristig -> höherer Bonus
Problem: weniger Kunden
- 2. Mehr Verantwortung**
Mittelfristig -> höheres Grundgehalt
Problem: kein Budget
- 3. Berufliches Netzwerk aufbauen**
Langfristig -> ein besserer Job
Problem: Social Distancing



Erstes Fazit: „Wegen Corona“ ist die Begründung, wenn es keine andere Begründung mehr gibt.

Jede Gehaltsverhandlung gewinnen

3 Schritte

UPSTYLE
CONSULTING

Um in jeder Gehaltsverhandlung das Beste heraus zu verhandeln, braucht es 3 Dinge:

1. Intensive **Vorbereitung**
2. Angemessene **Kommunikation**
3. Bessere **Alternativen**



Intensive Vorbereitung

Grenzen festlegen

Legen Sie Ihre Grenzen fest, und definieren Sie 3 Bereiche.

1. **Grüner Bereich:** Wir können uns jederzeit einigen.
2. **Gelber Bereich:** Wir können uns unter gewissen Umständen einigen.
3. **Roter Bereich:** Wir können uns nicht einigen.

Die Grenzen zwischen den Bereichen müssen messerscharf sein. Ein einziger Cent macht den Unterschied.

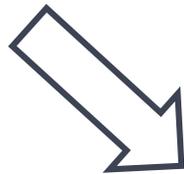


Angemessene Kommunikation

Freundlich und bestimmt

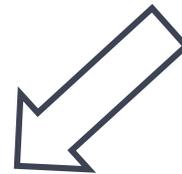
Weiche Verhandlung:

- verbessert die Beziehung
- erzielt schlechtere Ergebnisse



Harte Verhandlung:

- erzielt die besseren Ergebnisse
- beeinträchtigt die Beziehung



Beste Verhandlung:

- freundliche Kommunikation
- und äußerst bestimmt

Weich in der Beziehung,
hart bei den Fakten.



Zone of Possible Agreement

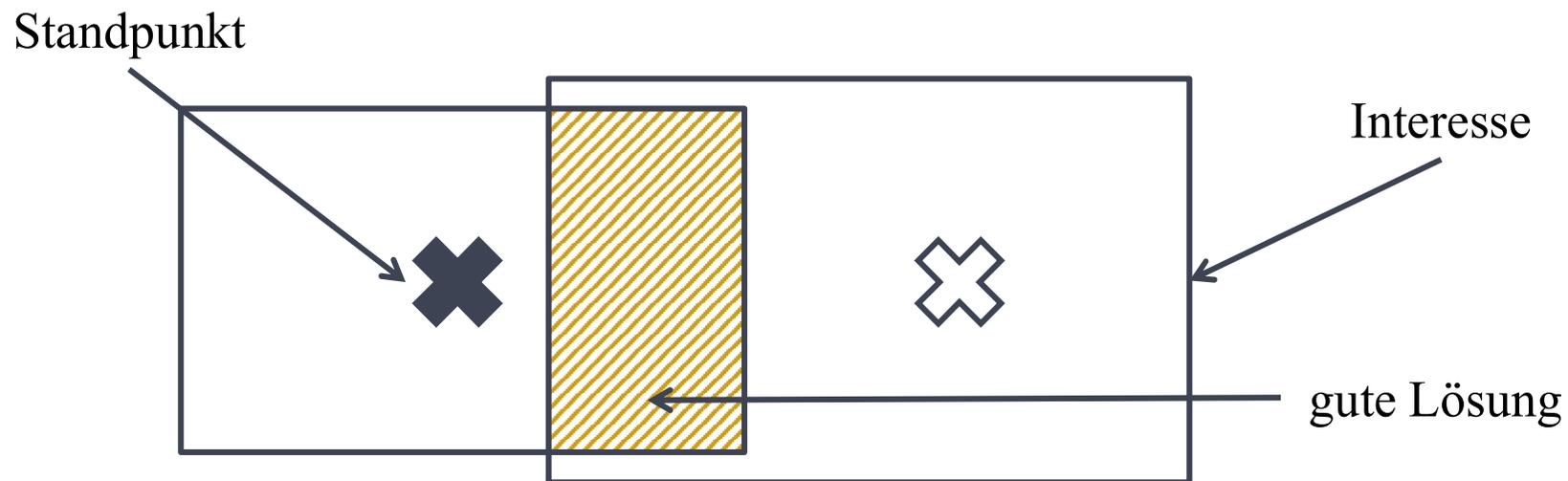
Interessen und Standpunkte

UPSTYLE
CONSULTING

Beispiel: Zwei Schwestern streiten sich um eine Orange.

Erkenntnis: Kompromisse führen nicht immer zu guten Ergebnissen.

Lösung: Standpunkte zur Kenntnis nehmen, gemeinsame Interessen erkunden.



- Unter welchen Umständen
 - z.B. „Unter welchen Umständen würden Sie mir eine Gehaltserhöhung von 10 Prozent geben?“
- Wie?
 - z.B. als Aufforderung an das Gegenüber: „Wie könnte eine Vereinbarung aussehen, die uns beide zufriedenstellt?“
 - z.B. zur Verteidigung der eigenen Position: „Wie soll ich beim Vorstand eine Gehaltserhöhung für Sie bewirken, wenn mir schon klar kommuniziert wurde, dass es kein Budget dafür gibt?“
 - z.B. um das Gegenüber zur Kooperation zu bewegen: „Mein nächstes Gehaltsziel liegt bei 70.000 Euro. Ich möchte gerne mit Ihnen gemeinsam besprechen, wie der Weg dorthin aussehen könnte.“

Bessere Alternativen

Die Macht des BATNA

BATNA: Best Alternative To a Negotiated Agreement

Wenn wir uns nicht einigen, wer hat die bessere Option?

Der Fachkräftemangel führt dazu, dass sich das BATNA und damit die Verhandlungsmacht im Laufe der Karriere zunehmend vom Arbeitgeber zum Mitarbeiter verlagert.

Das eigene BATNA verbessern:

- die eigene Leistung darstellen
- Vertrauensbasis stärken
- Netzwerk erweitern
- ein besseres Angebot erarbeiten



Empfehlungen für Krisenzeiten

Für Unternehmen und Mitarbeiter

UPSTYLE
CONSULTING

- Sichtbar bleiben - online und offline
- Netzwerken - online und offline
- Das gemeinsame Interesse und Commitment in den Vordergrund stellen
- Den Zeithorizont erweitern, eine gemeinsame Perspektive entwickeln
- Wann und unter welchen Umständen sprechen wir das nächste Mal über das Thema Gehalt?
- Versprechen einhalten, um uneingeschränktes Vertrauen aufzubauen
- Wer gemeinsam eine Krise überwindet, geht gestärkt aus ihr hervor.
- Eine Verhandlung muss nicht mit Geld gelöst werden, wenn sie auch mit emotionalem Einfühlungsvermögen gelöst werden kann.



Die Kunst der Gehaltsverhandlung

Buchtip

UPSTYLE
CONSULTING

*Jede Kunst will erlernt werden,
auch die Kunst der Gehaltsverhandlung.*

Dr. Conrad Pramböck

CEO, Upstyle Consulting

+43 – 676 – 534 12 57

cp@conradpramboeck.com

www.conradpramboeck.com

