

Herzlich Willkommen

Gehalt und Gehaltsverhandlung



Marian Buddrus

0341/ 12 450-54

marian.buddrus@mlp.de

Yvette Happke

0341/ 12 450-82

yvette.happke@mlp.de

Gehaltsrelevante Faktoren bei Berufseinsteigern

Auswirkungen auf die wirtschaftliche Planung

- Hochschulart (Uni, FH, ...)
- Studiengang
- Abschluss (Diplom, Bachelor, ...)
- Relevante Praktika
- Auslandserfahrungen
- Fremdsprachen
- Zusätzlich Qualifikationen (z. B. MBA, LL.M, Promotion ...)
- Branche
- Tätigkeitsbereich
- Region / Standort
- Unternehmensgröße
- Auftrags- und Wirtschaftslage
- Position und Bedeutung dieser im Unternehmen
- Arbeitsmarktsituation

Quelle: MLP Research / MLP Gehaltsdatenbank, 2009

Selbstanalyse

Vorbereitungen der Bewerbung

Bewerberprofil

- Stärken und Schwächen
- Freizeit- oder Karriereorientierung
- Mobilität oder Sesshaftigkeit
- Generalist oder Experte
- Extro- oder introvertiert
- Praxis- oder Theorieorientiert

Anforderungsprofil

- Fachlich
- Persönlich
- Räumlich
- Perspektivisch
- Fächerkombination
- Berufserfahrung
- Außeruniversitäre Aktivitäten
- Soziale Kompetenz
- Einsatzbereitschaft
- Führungspotential

Do's und Don'ts sind ...

Erfolgreiche Gehaltsverhandlung

Do's	Don'ts
Nutzen für das Unternehmen	Erpressungsversuche
Nachweis der Motivation	Verweis auf knappe Liquidität
Quantitative und qualitative Erfolge	Verweis auf Kollegen
Gegenvorschläge	Neiddebatte
Top-Talent Qualifikation	Leistungsvergleiche
Sachliche Ebene	Unsicherheit und Unterwürfigkeit
	Aggressionen

Gründe / Argumente sind ...

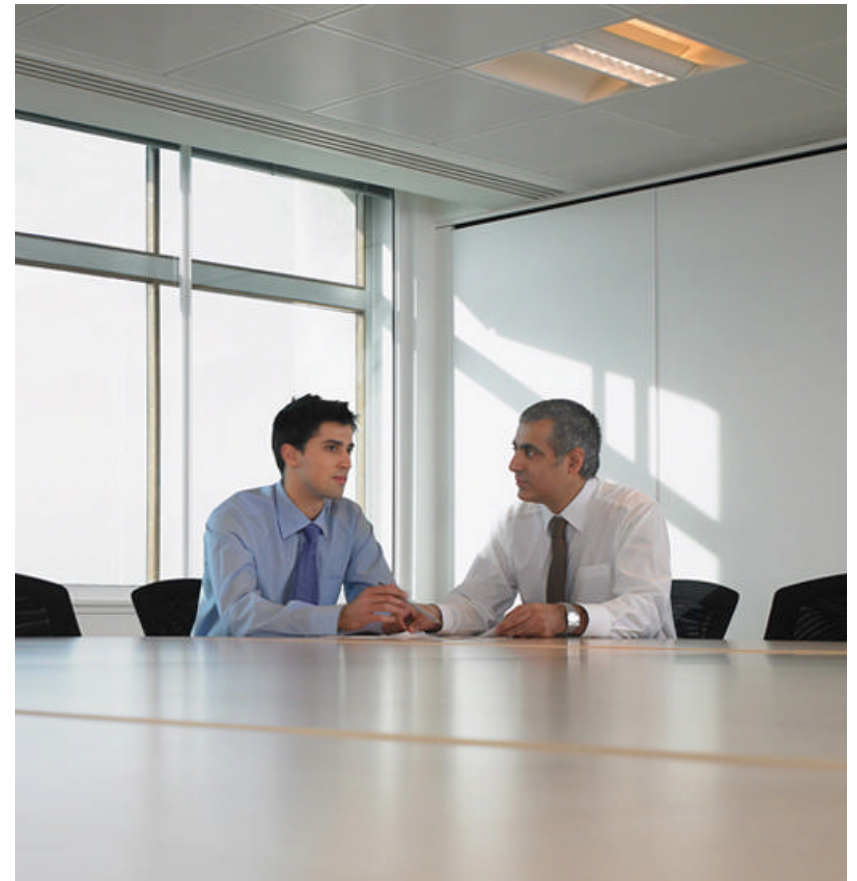
Erfolgreiche Gehaltsverhandlung

- Mehr Verantwortung
- Neue Aufgaben
- Initiierung oder Durchsetzung (nachhaltiger) Einsparungen
- Überdurchschnittliche Performance
- Besondere / umsatzstarke Projekte an Land gezogen
- Besondere Qualifikationen in Fortbildungen erworben, die erfolgreich in den Arbeitsablauf eingebracht werden.
- Verbesserung der betrieblichen Abläufe
- ...

Ablauf

Erfolgreiche Gehaltsverhandlung

- Gute Stimmung erzeugen
- Reihenfolge der zurechtgelegten Argumente festlegen
- Verhandlungsspielraum einplanen
- Betrag niemals zuerst benennen
- Dokumentation des Ergebnisses



Einkommensbestandteile

Auswirkungen auf die wirtschaftliche Planung

