

CAREER TUESDAY - RÜCKBLICK

31.01.2017 ▪ 17:45 – 19:15 ▪ Hörsaal XXIII, WiSo-Schlauch

Horbach Finanzplanung für Akademiker

Gehaltsverhandlungen: Wer verhandelt, kann verlieren – wer nicht verhandelt, hat schon verloren

Zum Career Tuesday am 31.01.2017 waren drei Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen von HORBACH - Finanzplanung für Akademiker zu Gast beim Career Tuesday, um den anwesenden Studierenden einige Tricks und Handkniffe zur erfolgreichen Gehaltsverhandlung zu verraten. Stefanie Jaramillo Blum (Partnerin HORBACH), Frauke Meyer (Seniorberaterin HORBACH) und Frank Beumer (Seniorpartner HORBACH) hatten verschiedene Übungen im Gepäck, um den Studierenden praxisnah relevante Punkte für die Gehaltsverhandlung zu vermitteln. In Übungen zu Diskussionen über einen Kinofilm oder einer gestellten Gehaltsverhandlung wurden Argumentationsstärke, Kooperationsbereitschaft und Durchsetzungsvermögen gefragt und gefördert.

Unter dem Motto „Wer verhandelt, kann verlieren – wer nicht verhandelt, hat schon verloren“ wurden wichtige Punkte für die eigene Gehaltsverhandlung erarbeitet. Hierbei ging es besonders um die Frage, wie ich meinen eigenen Wert verkaufe und mir dessen bewusst werde. Für viele Personaler zählen bei der Einstellung vor allem Soft Skills, sehr gute Englischkenntnisse und Praxiserfahrung. Diese Faktoren fallen häufig mehr ins Gewicht als exzellente Studienleistungen oder das Einhalten der Regelstudienzeit. Deswegen motivierten die Unternehmensvertreterinnen und Unternehmensvertreter die Studierenden bereits während ihres Studiums an diesen Eigenschaften zu arbeiten und sich weiterzuentwickeln.

Welche Einflussfaktoren bestimmen nun die Verhandlungsmacht?

- ➔ Eine sehr gute Vorbereitung auf das Gespräch, das Schaffen einer klaren Ausgangssituation (positive Einstimmung, Gespräch vorher üben, ersten Satz auswendig lernen für einen leichteren Einstieg, klares Ziel verfolgen)
- ➔ Richtiges Bewusstsein und Einstellung (Wirkungsfaktoren beachten, wie Erscheinungsbild, Stimme und vermittelte Inhalte)

- ➔ Idealen Verhandlungspartner (sicher gehen, dass Gesprächspartner auch entsprechende Entscheidung treffen kann)
- ➔ Passender Zeitpunkt (persönlicher Jahrestag im Unternehmen, nach besonderen Leistungen, im Bewerbungsgespräch, wenn Arbeitgeber es anspricht)
- ➔ Angemessene Form (langsam und deutlich sprechen, Pausen zum Antworten geben, angemessene Reaktion, Gestik & Mimik, auf Augenhöhe, gerade Haltung)

Bei Äußerung der Wünsche zum Gehalt ist es sinnvoll eine Spanne anzugeben, sodass dem Gesprächspartner Kooperationsbereitschaft vermittelt wird. Wichtig ist zusätzlich, dass alle Vereinbarungen schriftlich festgehalten werden, gerade wenn man sich auf eine erneute Gehaltsverhandlung nach einer bestimmten Zeit einigt. Neben Geldforderungen besteht die Möglichkeit „weiche Bezahlungen“ ins Spiel zu bringen, wie z.B. Urlaubstage, Weiterbildung, Firmenhandy, Dienstwagen, Bahncard, vermögenswirksame Leistungen oder eine betriebliche Altersvorsorge.

HORBACH selbst bietet natürlich auch Möglichkeiten für ein Praktikum oder einen Einstieg. Genauere Informationen dazu sind auf der Homepage zu finden:

<https://www.horbach.de/content/sites/internet/horbach/de/home/karriere.html>

Im Anschluss an den Vortrag hatten die Studierenden bei einem Get-Together die Möglichkeit weitere Fragen zu stellen und mit den anwesenden Referenten und Referentinnen in Kontakt zu treten.