

So kommen Sie zu Ihrem Traumgehalt

Sie sind seit einigen Jahren in einem Unternehmen tätig und warten schon längere Zeit auf eine Gehaltserhöhung. Den Chef direkt anzusprechen trauen Sie sich nicht, weil Sie nicht wissen, wie Sie das Gespräch beginnen und was Sie dann sagen sollen.

Hören Sie auf zu warten, und ergreifen Sie die Initiative. Nur wer sich heute selbst richtig präsentiert und gut verkauft, hat auch Chancen das zu bekommen, was er verdient. Warum testen Sie nicht einfach mit erfahrenen Trainern Ihr Gehaltsgespräch? GEWINN bietet Ihnen gemeinsam mit perfect training ein persönliches Coachinggespräch für Ihre Gehaltsverhandlungen oder Ihr Vorstellungsgespräch zu einem sensationellen Preis. Statt 1.850 Schilling bezahlen Sie als GEWINN-Abonnent für Ihr persönliches Coaching nur 990 Schilling (Nichtabonnenten: 1.250 Schilling).

Wichtig ist bei den Gehaltsverhandlungen die Vorbereitung:

- Wie ist die Ausgangssituation? (Welche Ausbildung habe ich? Wie lange arbeite ich bereits im Unternehmen? Wieviel Erfahrung habe ich? Was ist mein Tätigkeitsbereich? Was ist derzeit der Wert meiner Person in diesem Unternehmen – ein konkreter Betrag!)
- Was ist mein Ziel? (Angemessenes Entgelt für meine Leistung, Weiterentwicklung, neue Kompetenzen entwickeln, mehr Verantwortung übernehmen etc.)

Ausgehend von diesen Informationen wird im Coaching eine Strategie entwickelt, wie Sie

Ihre Leistung Ihrem Vorgesetzten besser kommunizieren.

Warum nicht gleich ein Jobwechsel?

Sind Sie gerade auf der Suche nach einem Job oder haben bereits einen in Aussicht, so können Sie auch das gesamte Bewerbungsgespräch durchproben. Sie bewerben sich mit Ihren realen Bewerbungsunterlagen und kommen dann in der passenden Kleidung zu einem Bewerbungsgespräch. Der Coach simuliert den Personalchef des von Ihnen gewünschten Unternehmens. Nach dem Gespräch erstellt der Coach mit Ihnen Ihre persönliche Bewerbungsstrategie. Sie erhalten ein ausführliches Feedback mit Videoanalyse, es werden die Bewerbungsunterlagen geprüft und auf Ihre Persönlichkeit abgestimmt, und Sie erhalten wertvolle Informationen über die Branche und das Unternehmen.

Kosten

für das Gehalts- oder Bewerbungstraining:

- 990,- für GEWINN-Abonnenten
- 1.250,- für Nichtabonnenten
- 400,- für Schüler und Studenten
- 250,- für Schüler und Studenten mit CA-Konto

Senden Sie einfach den ausgefüllten Kupon bis 1. Februar 2000 an GEWINN, Kennwort „Gehaltscoaching“, Stiftgasse 31, 1070 Wien. Sie werden bezüglich eines Termins kontaktiert. Die Abrechnung erfolgt nach Terminvereinbarung.

Tips für die richtige Gehaltsverhandlung

1. Gehen Sie gut vorbereitet in Gehaltsverhandlungen. Erstellen Sie ein Erfolgsjournal, was Sie in den letzten Wochen an guten Leistungen gebracht haben oder wo Sie zum Beispiel von Ihrem Vorgesetzten gelobt wurden. Das kann zum Beispiel der Abschluß eines Geschäfts sein oder Kleinigkeiten wie gute Formulierungen in einem Brief, die Ihrem Chef aufgefallen sind.
2. Gehen Sie immer von Ihrer Leistung für das Unternehmen aus und beginnen Sie die Gehaltsgespräche mit der Frage: „Wie sind Sie mit meiner Leistung zufrieden?“ Und weiter mit: „Was kann ich tun, um meinen Wert für das Unternehmen zu steigern und mehr zu verdienen.“
3. „Streichen Sie Bindewörter wie aber, dennoch, trotzdem, deshalb, weil aus dem Vokabular Ihrer Gehaltsverhandlung und ersetzen Sie sie durch und“, empfiehlt Christoph Stieg, Eigentümer von perfect training, und gibt auch gleich ein Beispiel: „Ich habe sehr intensiv an diesem Projekt mit hohem Engagement und großem Erfolg gearbeitet, und ich habe mehr verdient.“
4. Nennen Sie Ihre konkreten Gehaltsvorstellungen immer gemeinsam mit Ihrer Person und der Leistung, die Sie erbracht haben.
5. Rechtfertigen Sie sich nie im Gespräch. Sehen Sie es als eine ganz klare Verhandlung: Sie bieten Leistung, sehr gute Leistung, der Arbeitgeber bezahlt dafür.
6. Überlegen Sie im Vorfeld Alternativen zur Gehaltserhöhung wie einen neuen PC am Arbeitsplatz, die Möglichkeit, Weiterbildungskurse zu besuchen, und dann eine Gehaltserhöhung zu bekommen.
7. Nennen Sie nie private Gründe wie „Wir haben Nachwuchs bekommen“ oder „Wir bauen gerade ein Haus“ für den Wunsch nach einer Gehaltserhöhung. Ihrem Chef zeigen Sie damit, daß Sie nicht betriebswirtschaftlich denken können, sondern nur an Ihren persönlichen Zielen interessiert sind.
8. Begründen Sie Ihre Gehaltswünsche niemals durch den Vergleich mit Kollegen oder mit Alter, Dienstalter oder der langen Dauer, seit der Sie das gleiche Gehalt beziehen.

ANMELDEKUPON

JA,

Ich möchte ein
perfect training

Bewerbungscoaching
 Gehaltscoaching
in Anspruch nehmen

- Ich bin GEWINN-Abonnent
- Ich bin nicht GEWINN-Abonnent
- Ich bin Student/Schüler
- Ich bin Student/Schüler mit CA-Konto

Mein Wunschtermin:

Name

Plz./Ort

Tel.

Abo-Nr.

Unterschrift, Datum

Datum

Einsenden bis 1. Februar 2000 an GEWINN, Kennwort „Gehaltscoaching“, Stiftgasse 31, 1070 Wien