

# CLEVER GEHALT VERHANDELN

---

Christina Ausserwöger, MA

Dr. Bernhard Winkler, MBA CMC

30.03.2022



**CLEVER  
GEHALT  
VERHANDELN**

**ATTRAKTIVER  
ARBEITGEBER**

---



Nutzen Sie die Zeit und erstellen Sie Ihre persönliche Prioritätenliste →

Gehen Sie auf  
[www.menti.com](https://www.menti.com)

Code 49585102

# KARRIERE-COACHES

---



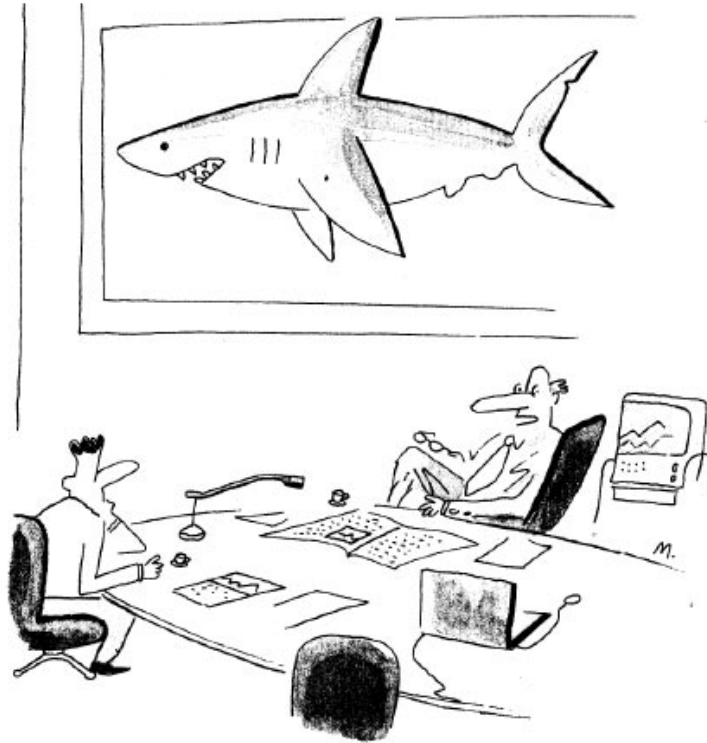
Christina  
Ausserwöger, MA

TRESCON  
more than executive search



Dr. Bernhard Winkler,  
MBA CMC

# WORAUF KOMMT ES IHNEN AN?



Was empfinden Sie : Angst oder Gier ?

TRESCON



# ATTRAKTIVER ARBEITGEBER

---

Ergebnisse Ihres Votings

So haben Sie gewählt:

[www.menti.com](https://www.menti.com)

Vielfältige Arbeitsaufgaben

Hohes Einkommen in der Zukunft

Entwicklungsmöglichkeiten; Aus- und  
Weiterbildung

Wertschätzung & Respekt

Positives Team- und Arbeitsklima

Sicherer Arbeitsplatz

Flexibilität in meiner Arbeitsgestaltung  
(Zeit, Ort)

TRESCON

# GEHALT – WAS IST DAS?

Eine Form des Arbeitsentgelts, das Arbeitnehmer/innen in regelmäßigen Intervallen als Ausgleich für die von ihnen geleistete Arbeit erhalten.

	<b>Geldwerte Vorteile</b>		
Unternehmenserfolg	Dienst-PKW	variabler Erfolgsanteil	Kapitalbeteiligung Jahresprämie
	Dienstwohnung		
	Weiterbildung	variable Leistungsprämie	Projektprämie Verkaufsprovision Prämie für Verbesserungsvorschläge
	Konsumvorteile		
Leistung	Gehaltsvorschuss	Mehroleistungen	Überstundenpauschale, Überstundenzahlung, All-Inclusive
	Altersvorsorge		
	Essenszuschuss		
Funktion	Weihnachtsgutscheine	Basisgehalt	anforderungsorientierte Basis-Wertigkeit nach Tätigkeit (Problemstellungen: Qualifikationsorientierung, „Marktwert“) Kollektivvertrag, Überzahlung/Zulage
	MA-Feiern		
	Wohlfühlleistungen		

**Brutto-Netto-Rechner**  
<https://onlinerechner.haude.at/BMF-Brutto-Netto-Rechner/>

A background image showing two business professionals in suits shaking hands. The image is partially obscured by a dark blue overlay on the left side where the title is located.

## EINFLUSSFAKTOREN AUF GEHALTSGRÖßEN

---

- Arbeitsmarkt (generell/regional)
- Unternehmensbranche/-größe
- Standort/Region
- Position/Funktion
- Qualifikation/Erfahrung
- Gehaltssystem im Unternehmen
- Verhandlungssituation/  
Nachfrage
- Geschlecht?

# GEHALTSANGABEN IN INSERATEN

---

- ➔ Angabe Mindestgehalt ist Pflicht
- Ab € xxx,- Monatsbrutto, je nach berufl. Erfahrung und Qualifikation
- Bis zu € xxx,- Monatsbrutto, je nach berufl. Erfahrung und Qualifikation
- Das Mindestjahresgehalt für diese Position beträgt EUR 34.742,56 brutto (inkl. Sonderzahlungen)
- Das kollektivvertragliche Mindestgehalt mit Studienabschluss auf Master-Niveau beträgt monatlich EUR 2.949,02 brutto.





WIE VIEL SIND SIE  
WERT?

---

## Gehaltsrecherchen

- Gehaltsrechner/  
Gehaltsvergleiche/Inserate
  - [www.gehaltsrechner.gv.at](http://www.gehaltsrechner.gv.at)
  - [www.karriere.at/gehalt/](http://www.karriere.at/gehalt/)
  - [www.gehaltskompass.at](http://www.gehaltskompass.at)
- Kollektivverträge
  - [www.wko.at](http://www.wko.at)
- Gehaltstabellen Öffentl. Dienst

# GEHALTSFINDUNG BEI EINSTEIGERN

Welches Gehalt stellen Sie sich vor?



# VORBEREITUNG... IST ENTSCHEIDEND

- Festlegung Strategie und Ziel (Mindest-/Wunschgehalt – Monats- oder Jahres-BRUTTO, Verhandlungsspielraum, Benefits)
- Argumentation ist alles – was sind wirksame Argumente?
- Innere Haltung und Verhalten für die Verhandlungssituation simulieren/trainieren: Seien Sie selbstbewusst, hören Sie aktiv zu, stellen Sie (Verständnis-)Fragen, keine Angst vor Zurückweisung oder schlechte Stimmung, bleiben Sie flexibel und ruhig

Je besser Sie vorbereitet sind, um so souveräner können Sie im Gespräch agieren!

# GEGENARGUMENTE ENTKRÄFTEN

- Ich würde ja gerne, aber ich kann das nicht entscheiden...
- Das können wir uns nicht leisten...
- Für diese Position kann nicht mehr gezahlt werden...
- Ein tolles Aufgabengebiet und ein super Team sind viel wichtiger, als ein paar Hundert Euro mehr zu verdienen
- Jetzt zeigen Sie einmal, was Sie drauf haben- dann reden wir weiter
- Da muss ich Sie in Ihrem Redeschwall unterbrechen („Manterruption“)



## ZUSAMMENFASSUNG

---

So verhandeln Sie  
erfolgreich!

Sei selbstbewusst

Recherchen sind Ge(o)ld wert

Fragen stellen

Argumente liefern

Manterruption kontern

Alternativen ausloten

Nicht mit anderen vergleichen

Klartext sprechen

# VIEL ERFOLG BEI IHREN GEHALTSVERHANDLUNGEN

Ihre TRESCON  
[www.trescon.at](http://www.trescon.at)

Präsentation abrufbar unter  
<https://ks.jku.at/keplersociety> - Karrieretag

