

HOL DIR JETZT GIRLS DRIVE ALS GRATIS E-PAPER



# GIRLS DRIVE

DAS KARRIEREMAGAZIN FÜR STUDENTINNEN MIT DRIVE


## TRAUMPRINZ MIT ABSCHLUSS GESUCHT

WENN DIE UNIVERSITÄT ZUR HEIRATSBÖRSE WIRD

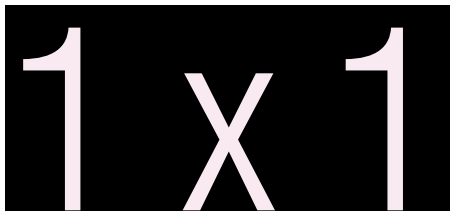
WIR FRAGEN: AKADEMISCHE KARRIERE? JA? NEIN? VIELLEICHT?  
ZEIGEN, WAS KLEIDER ÜBER DICH VERRATEN, UND ERWEITERN  
DIE KOMFORTZONEN IM MENTORING / WIR ZEIGEN EUCH, WIE  
MAN LÖHNE RICHTIG VERHANDELT / EY ZEIGT UNS DAFÜR,  
WIE MAN IN DER MÄNNERDOMÄNE „IT“ BRILLIERT / MIT DEM  
VW GTI CABRIOLET WÄREN WIR AUS FREUDE BEINAHE BIS  
NACH SINGAPUR GEFAHREN ... BEINAHE!

NO. 5/SOMMER '14  
SWITZERLAND CHF 0.00

 /girlsdrive

 /GirlswithDrive

## DAS KLEINE



## DER LOHNVERHANDLUNGEN

Über Geld spricht man nicht. Eigentlich. Aber ob im Bewerbungsprozess oder im Feedbackgespräch – irgendwann kommt dieses Thema auf den Tisch. Judith Baumberger, selbstständige Unternehmerin mit über 20 Jahren Erfahrung im nationalen wie internationalen Personalbereich und ehemalige Präsidentin des BWP Club Zürich, gab uns folgende Tipps zum Thema Lohnverhandlungen.

### VORBEREITUNG IST ALLES

- Rahmenbedingungen klären. Wer ist der Gesprächspartner? Wie viel Zeit ist für das Meeting vorgesehen? Wo findet es statt? Ist es ein Erstgespräch oder ein abschliessendes Gespräch?
- Referenz schaffen. Nutzt alle Möglichkeiten, um ein Gespür für den „richtigen“ Lohn zu bekommen. Fragt in eurem Netzwerk, konsultiert Lohnrechner (siehe Kasten), Branchenverbände und Gewerkschaften. Informiert euch auch über die allgemeine Wirtschaftslage, die Entwicklungen in der jeweiligen Branche und eigenen Firma.
- Verhandlungsspielraum definieren. Anhand der Erkenntnisse eurer Recherchen könnt ihr euch ein Minimal- und ein (realistisches) Maximalziel setzen. So ist auch euer Verhandlungsspielraum vorher klar abgesteckt.
- Die eigenen Leistungen und Fähigkeiten kennen. Ihr müsst genau erklären können, wie ihr einen Mehrwert für die Unternehmung generiert. Deshalb lasst sachfremde Argumente (z. B. erhöhte Wohnungsmiete) am besten gleich zu Hause.
- Killerargumente entkräften. Überlegt euch vorher schon Gegenargumente zu Killerargumenten. Hier ein kleines Beispiel:  
Interviewer: „Na ja, wie können Sie darüber reden, schliesslich haben Sie ja bloss ein Studium!“  
Bewerberin: „Haben Sie nicht das Gefühl, dass meine Praktika genau in dieser Branche von Bedeutung sind?“
- Wenn ihr euch in euer Gegenüber versetzt, ist das die beste Vorbereitung.
- Übung macht den Meister. Simuliert am besten mit jemandem das Gespräch. Das gibt Sicherheit.

### WÄHREND DES GESPRÄCHS

- Genau zuhören. Lasst euch nicht auf Ablenkungsmanöver ein, sondern bleibt immer beim Kernthema.

- Selbstbewusst, aber nicht arrogant auftreten. Ihr dürft von euch und eurer Leistung überzeugt sein und eure Forderungen klar, ruhig und adressatengerecht vortragen.
- Es gibt auch noch andere Arten von Anerkennung. Ist das Salärbudget bereits ausgereizt, so könnt ihr nach Lohnnebenleistungen wie einem Zustupf für das Zugbillet, einem Bonus oder anderen Fringe Benefits fragen.

### NACH DEM GESPRÄCH IST VOR DEM GESPRÄCH

- Nach Verhandlungsschluss über den Prozess nachdenken. Was ist gut gelaufen? Was kann ich beim nächsten Mal besser machen? Am besten haltet ihr eure Einsichten in einem Lerntagebuch fest.



FOTO: THIERRY BURGHERR

WER NACH DIESEM GRUNDKURS NOCH DIE FINESSEN DER LOHNVERHANDLUNG KENNENLERNEN WILL, KANN JUDITHS NÄCHSTES SEMINAR BESUCHEN. MONTAG, 2. JUNI 2014, 16.30 – 20.30 UHR IM STADTHAUS ZÜRICH. DIE TEILNAHMEGEBÜHR BETRÄGT CHF 160.00.

## DEIN LOHN – DEIN RECHNER

[www.lohnrechner.ch](http://www.lohnrechner.ch)  
[www.lohnrechner.bfs.admin.ch](http://www.lohnrechner.bfs.admin.ch)  
[www.lohncheck.ch](http://www.lohncheck.ch)  
[www.equalpayday.ch](http://www.equalpayday.ch)