



Du hast eine Weiterbildung abgeschlossen und fragst dich, ob du jetzt mehr Gehalt verlangen kannst? Die Antwort lautet oft: Ja! Eine gezielte Gehaltsverhandlung nach Weiterbildung ist eine große Chance, deine investierte Zeit und Energie auch finanziell zu honorieren. Damit das klappt, brauchst du die richtige Vorbereitung, gutes Timing und überzeugende Argumente.

Warum deine Weiterbildung ein starkes Argument ist

Eine Weiterbildung zeigt, dass du bereit bist, dich weiterzuentwickeln. Neue Qualifikationen bringen dem Unternehmen oft messbare Vorteile: mehr Fachwissen, effizientere Arbeitsprozesse oder zusätzliche Aufgaben, die vorher nicht möglich waren. Mit neuen Skills kannst du nicht nur deine Leistung steigern, sondern auch den Wert deiner Arbeit für den Arbeitgeber erhöhen – das ist deine stärkste Verhandlungsbasis.

Den richtigen Zeitpunkt finden

Der beste Moment für die Gehaltsverhandlung ist kurz nach Abschluss der Weiterbildung. So sind deine Erfolge frisch im Gedächtnis und du kannst sofort belegen, wie du das Gelernte anwendest. Vereinbare dafür einen festen Termin mit deiner Führungskraft – nicht zwischen Tür und Angel. So zeigst du, dass dir das Thema wichtig ist.

Gute Vorbereitung - der Schlüssel zum Erfolg

Überlege dir vor dem Gespräch klare Beispiele, wie deine Weiterbildung das Unternehmen bereits unterstützt oder unterstützen wird. Notiere dir:

- Welche neuen Aufgaben du jetzt übernehmen kannst.
- Welche Prozesse du verbessern oder beschleunigen konntest.
- Wo deine neuen Fähigkeiten Kosten sparen oder Umsatz bringen.

Je konkreter du bist, desto leichter wird es für deinen Vorgesetzten, deinen Mehrwert zu erkennen.

So formulierst du deine Argumente

Beginne mit einem Dank für die Unterstützung bei der Weiterbildung – falls dein Arbeitgeber sie gefördert hat. Erkläre dann, wie du das Gelernte einsetzt und welchen Nutzen das Unternehmen davon hat. Zum Beispiel:

„Durch meine Weiterbildung im Projektmanagement kann ich jetzt komplexere Projekte selbstständig leiten. Dadurch entlasten wir das Team und sparen externe Kosten.“

Vermeide es, nur persönliche Gründe für die Gehaltserhöhung zu nennen. Der Fokus sollte immer auf deinem Beitrag zum Unternehmen liegen.

Realistische Gehaltsziele setzen

Informiere dich vorab über marktübliche Gehälter in deiner Branche und Position. Prüfe auch, welche Gehaltsspannen in deinem Unternehmen üblich sind. Wenn eine sofortige Gehaltserhöhung nicht möglich ist, verhandle über Alternativen wie Bonuszahlungen, zusätzliche Urlaubstage oder weitere Weiterbildungsmöglichkeiten.

Häufige Fehler vermeiden

- Unvorbereitet ins Gespräch gehen.
- Nur allgemein von „mehr Verantwortung“ sprechen, ohne konkrete Beispiele.
- Sich unter Wert verkaufen, weil man Angst vor Ablehnung hat.



Fazit: Weiterbildung zahlt sich doppelt aus

Mit einer guten Gehaltsverhandlung nach Weiterbildung kannst du deine neuen Qualifikationen optimal nutzen, um dein Gehalt zu erhöhen. Bereite dich gründlich vor, wähle den richtigen Zeitpunkt und formuliere deine Argumente klar - so hast du die besten Chancen auf Erfolg.

Und hier geht´s zum adevis Stellenmarkt.
