



Du hast bereits über dein Gehalt verhandelt, warst aber mit dem Ergebnis nicht zufrieden? Keine Sorge – das Thema erneut anzugehen, ist kein Zeichen von Schwäche, sondern von Selbstbewusstsein. Mit einer klugen Strategie, guter Vorbereitung und dem richtigen Timing kannst du auch bei einer zweiten Verhandlungsrunde erfolgreich sein. Hier erfährst du, wie du dein Gehalt nachverhandeln kannst und welche Schritte wichtig sind.

Warum es sich lohnt, nachzuverhandeln

Gehaltsverhandlungen sind nicht nur für deinen Kontostand wichtig, sondern auch ein Zeichen der Wertschätzung für deine eigene Arbeit. Indem du nachverhandelst, zeigst du, dass du deinen Beitrag zum Unternehmen ernst nimmst und deinen Marktwert kennst. Gleichzeitig signalisiert es deinem Arbeitgeber, dass du engagiert bist und langfristig zur Weiterentwicklung des Unternehmens beitragen möchtest.

Die richtige Vorbereitung: Der Schlüssel zum Erfolg

Analysiere die letzte Verhandlung

Wenn deine letzte Gehaltsverhandlung nicht das gewünschte Ergebnis gebracht hat, analysiere, woran es gelegen haben könnte:

- **Waren deine Argumente überzeugend genug?**
- **Hast du deine Leistungen klar kommuniziert?**
- **War das Timing ungünstig?**

Nutze diese Erkenntnisse, um dich diesmal besser vorzubereiten.

Sammele neue Argumente

Stelle sicher, dass du mit frischen, überzeugenden Argumenten in die Nachverhandlung gehst. Dazu gehören:

- **Aktuelle Erfolge:** Gab es seit der letzten Verhandlung neue Projekte oder Meilensteine, die du erreicht hast?
- **Zusätzliche Verantwortung:** Hast du neue Aufgaben übernommen, die deine Position aufwerten?
- **Deine Entwicklung:** Konntest du deine Fähigkeiten durch Weiterbildungen, Schulungen oder andere Maßnahmen erweitern?

Informiere dich erneut über den Markt

Gehaltsverhandlungen hängen auch vom Marktumfeld ab. Recherchiere aktuelle Gehaltstrends in deiner Branche, Region und Position. Plattformen wie Glassdoor, Kununu oder Branchenberichte können dir dabei helfen, eine fundierte Gehaltsspanne zu definieren.

Timing: Wann solltest du nachverhandeln?

Der Zeitpunkt deiner Nachverhandlung kann entscheidend sein. Wähle einen Moment, der günstig ist, zum Beispiel:

- **Nach einem erfolgreichen Projektabschluss:** Wenn deine Leistungen sichtbar sind, hast du eine stärkere Verhandlungsbasis.
- **Während eines Feedbackgesprächs:** Solche Gespräche sind ideal, um über deine Entwicklung und



Gehaltsperspektiven zu sprechen.

- **In Wachstumsphasen des Unternehmens:** Wenn das Unternehmen gute Zahlen schreibt, steigt oft auch die Bereitschaft, Gehaltserhöhungen zu gewähren.

Vermeide hingegen Stressphasen wie Quartalsabschlüsse oder Zeiten mit wirtschaftlicher Unsicherheit.

So führst du die Nachverhandlung

Starte mit einem positiven Einstieg

Beginne das Gespräch mit einer positiven Atmosphäre. Bedanke dich für die bisherigen Chancen und betone, dass dir deine Rolle und die Zusammenarbeit wichtig sind. Dies zeigt, dass du die Verhandlung professionell und respektvoll angehst.

Präsentiere neue Argumente

Deine Argumentation sollte klar, sachlich und gut strukturiert sein. Beispielsweise:

- „**Seit unserer letzten Besprechung habe ich Projekt XY erfolgreich abgeschlossen, was zu einer Umsatzsteigerung von Z% geführt hat.**“
- „**Ich habe zusätzliche Verantwortung übernommen, die über meine ursprüngliche Stellenbeschreibung hinausgeht.**“
- „**Ich habe an Weiterbildungen teilgenommen, die meinen Beitrag zum Unternehmen deutlich stärken.**“

Bleib offen für Alternativen

Wenn eine direkte Gehaltserhöhung nicht möglich ist, schlage Alternativen vor:

- Erfolgsboni oder Prämien.
- Zusätzliche Urlaubstage.
- Mehr Homeoffice oder flexible Arbeitszeiten.
- Finanzierte Weiterbildungen.

Zeigst du Flexibilität, signalisiert das deinem Arbeitgeber, dass dir an einer Lösung gelegen ist, die für beide Seiten passt.

Zeige Selbstbewusstsein

Bleib während des Gesprächs ruhig und sachlich. Vermeide unsichere Formulierungen wie „Vielleicht wäre es möglich...“. Stattdessen kannst du selbstbewusst sagen:

„Ich bin überzeugt, dass meine Leistungen eine Gehaltsanpassung rechtfertigen.“

Typische Fehler vermeiden

- **Unvorbereitet in die Verhandlung gehen:** Ohne konkrete Argumente riskierst du, deine Position zu schwächen.
- **Emotional werden:** Persönliche Gründe („Ich brauche mehr Geld“) überzeugen nicht. Fokussiere dich auf Fakten und



deinen Mehrwert.

- **Ungeduld zeigen:** Setze deinen Vorgesetzten nicht unter Druck – Drohungen wie „Sonst kündige ich“ können das Verhältnis dauerhaft belasten.
- **Das falsche Timing wählen:** Wähle einen Moment, in dem dein Vorgesetzter entspannt und gesprächsbereit ist.

Nach der Verhandlung: Professionell bleiben

Auch wenn die Nachverhandlung nicht sofort erfolgreich ist, bleib professionell. Lass dir Feedback geben und frage nach, welche Schritte notwendig sind, um dein Ziel zu erreichen. Vereinbare idealerweise einen Folgetermin, um die Thematik später erneut aufzugreifen.

Fazit

Gehalt nachzuverhandeln erfordert Mut, Vorbereitung und Fingerspitzengefühl. Nutze die Gelegenheit, um deinen Wert für das Unternehmen zu betonen und deine berufliche Weiterentwicklung voranzutreiben. Mit klaren Zielen, überzeugenden Argumenten und einer offenen Kommunikation stehen die Chancen gut, dass du diesmal erfolgreich bist.

Wenn du mit deinen Gehaltsverhandlungen gar nicht weiter kommst, könnte auch ein neuer Job eine gute Alternative sein. Dann wende dich an uns! Hier geht´s zu unserem Stellenmarkt.
