

INHALT

TEIL A: DIE GEHALTSVERHANDLUNG

EINLEITUNG: DIE MEISTEN TUN

**SICH BEIM THEMA GEHALT
SCHWER** 7

**1 DIE VORBEREITUNG – GELD
IST EIN HEIKLES THEMA** 10

**1.1 Über das Gehalt spricht
man nicht** 10

**1.2 Wo ist die Vergütung
geregelt?** 11

1.3 Wo gibt es Informationen?.. 17

**2 IHRE FORDERUNG – NICHT
ZU VIEL UND NICHT ZU WENIG** 22

2.1 Was verdienen Sie zurzeit? . 22

2.2 Was wollen Sie verdienen? . 24

**2.3 Welche Gehaltssteigerungen
sind überhaupt möglich? ..** 24

**2.3.1 Weniger Geld für alle,
mehr Geld für wenige** 25

2.3.2 Auf die Funktion kommt es an 26

2.3.3 Fordern trotz Krise? 28

2.4 Der Markt macht den Preis.. 29

**2.4.1 Einflussfaktor
Hierarchieebene** 30

**2.4.2 Einflussfaktor
Unternehmensgröße** 31

2.4.3 Einflussfaktor Branche 34

2.4.4 Einflussfaktor Region 38

**2.5 Extra: Geld allein macht
nicht glücklich** 42

**3 WORÜBER SIE VERHANDELN
KÖNNEN** 44

**3.1 Mehr Geld durch mehr
Grundgehalt** 45

**3.2 Mehr Geld durch variable
Gehaltsbestandteile** 46

**3.3 Mehr Geld durch
steuerfreie Extras** 52

3.4 Mehr Zeit – statt mehr Geld . 58

**3.5 Mehr Geld durch
Überstunden** 60

**3.6 Gehalt auf vier Rädern –
Der Dienstwagen** 61

**3.7 Die Rente vom Chef – Die
betriebliche Altersvorsorge.** 65

**4 DIE ARGUMENTE –
MIT LEISTUNG PUNKTEN** 67

**4.1 Mit der Leistungsmappe
punkten** 68

**4.2 Tue Gutes – und rede öfter
darüber!** 71

**4.3 Verhandeln Frauen
schlechter als Männer?** 71

4.4 Verhandlungsziele festlegen 74

**5 DER RICHTIGE ZEITPUNKT –
GELEGENHEITEN ABPASSEN ..** 78

**5.1 Sie müssen selbst aktiv
werden** 78

**5.2 Niemals zwischen Tür
und Angel** 78

5.3 Gute Zeiten, schlechte Zeiten 79

5.4 Mit wem verhandeln Sie?.. 81

**5.5 Wie gut kennen Sie Ihren
Chef?** 82

**5.6 Wie oft sollte man über
sein Gehalt verhandeln? ...** 82

**6 DIE STRATEGIE – WIE SICH
IHRE ARGUMENTE AUSZAHLEN** 83

**6.1 Aller Anfang ist schwer – der
richtige Gesprächseinstieg .** 83

6.2	So vermitteln Sie Ihre Erfolge	84
6.3	Erfolgreiche Kommunikationstechniken	90
6.4	Wie Sie mit Körpersprache überzeugen	92
6.5	Finger weg! – Mit diesen Argumenten erreichen Sie Ihr Ziel garantiert nicht	94
6.6	„Vielleicht haben Sie ja Recht, aber ...“ – Von Einwänden, Fallen und anderen Stolpersteinen	96
7	TIPPS FÜR EINSTEIGER UND JOBWECHSLER	108
7.1	Mehr Geld im ersten Job – Das Gehaltsgespräch beim Berufseinstieg	110
7.2	Mehr Geld im neuen Job – Das Gehaltsgespräch beim Stellenwechsel	117
8	STETER TROPFEN HÖHLT DEN STEIN – STRATEGIEN FÜR WEITERE GEHALTSVERHANDLUNGEN	120

CHECKLISTE: DIE ZEHN WICHTIGSTEN TIPPS FÜR DIE GEHALTSVERHANDLUNG 123

CHECKLISTE: DIE HÄUFIGSTEN FEHLER IN EINER VERHANDLUNG 124

TEIL B: ZIELVEREINBARUNGEN

EINLEITUNG		126
1	ZIELE MOTIVIEREN	131
2	FÜHREN MIT ZIELEN	133

2.1	Das Führungskonzept („Management by Objectives“)	133
2.2	Ausgangspunkt sind immer die Unternehmensziele	134
2.3	Die Balanced Scorecard (BSC)	136
2.4	Die Zielsetzungstheorie („Goal-Setting-Theory“)	137

3 ARTEN VON ZIELEN IN ZIELVEREINBARUNGEN 139

3.1	Qualitative und quantitative Ziele	140
3.2	Standardziele, Problemlösungsziele und Innovationsziele	141
3.3	Persönliche Entwicklungsziele	142

4 VARIABLE VERGÜTUNG: GUTES GELD FÜR GUTE LEISTUNG 143

4.1	Formen der variablen Vergütung	146
4.1.1	Kurzfristig orientierte variable Vergütungsbausteine	147
4.1.2	Langfristig orientierte variable Vergütungsbausteine	147
4.1.3	Erfolgsbeteiligung	148
4.1.4	Kapitalbeteiligungen	148

4.2	„On top“ oder „variabilisiert“?	149
4.3	Vorsicht: Deckelung	150
4.4	Arbeitsrechtliche Aspekte	152

5 DIE ZIELFORMULIERUNG: ZIELE SOLLTEN SMART SEIN 153

6 DAS ZIELVEREINBARUNGSGESPRÄCH 156

6.1	Die richtige Vorbereitung ..	156
6.2	Die Leistungsbeurteilung ..	157
6.3	Die Potenzialbeurteilung ..	159
6.4	Das Festlegen neuer Zielvereinbarungen	159
6.5	Das Meilensteingespräch ..	161
6.6	Der Ton macht die Musik ...	162
6.7	Schwierige Gesprächs- situationen	162

CHECKLISTE: ZIELVEREINBARUNGEN..	164
---	------------

5	ARBEITSVERTRAG UND ZIELVEREINBARUNGEN	182
----------	--	------------

CHECKLISTE: ARBEITSVERTRAG.....	184
--	------------

Die Autoren	185
Stichwortverzeichnis	186

TEIL C: DER ARBEITSVERTRAG

EINLEITUNG	166
-------------------------	------------

1	VERSCHIEDENE ANLÄSSE – VERSCHIEDENE VERTRÄGE ...	168
1.1	Neueinstellung	168
1.2	Vertragsänderung	168
1.3	Betriebsübergang	170
1.4	Außertarifliche Verträge ...	170
2	VERTRAGSARTEN	171
2.1	Anstellungsvertrag auf Probe	171
2.2	Unbefristeter Arbeitsver- trag mit Probezeit	171
2.3	Befristeter Arbeitsvertrag ..	171
3	ARBEITSVERTRAG, TARIF- VERTRAG UND GESETZ	172
3.1	Was regeln die Gesetze? ...	173
3.2	Wann gelten die Tarifverträge?	173
3.3	Was regeln Betriebsverein- barungen?	175
4	WAS REGELT DER ARBEITS- VERTRAG?	176