

Beck kompakt

Um Geld verhandeln

Gehalt, Honorar und Preis - So bekommen Sie, was Sie verdienen

von
Claudia Kimich

2. Auflage



Verlag C.H. Beck München 2015

Verlag C.H. Beck im Internet:

www.beck.de

ISBN 978 3 406 67423 5

Zu [Leseprobe](#)

schnell und portofrei erhältlich bei beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

beck-shop.de

Um Geld verhandeln

Gehalt, Honorar und Preis – So bekommen Sie,
was Sie verdienen

Claudia Kimich

2. Auflage



beck-shop.de

So nutzen Sie dieses Buch

Die folgenden Elemente erleichtern Ihnen die Orientierung im Buch:

Beispiele und Übungen

In diesem Buch finden Sie zahlreiche anonymisierte Beispiele aus dem Coaching-Alltag und Übungen, die die geschilderten Sachverhalte veranschaulichen und Ihnen auf dem Weg zum Ziel behilflich sind.

Definitionen

Hier werden Begriffe kurz und prägnant erläutert

Die Merkkästen enthalten Empfehlungen und hilfreiche Tipps.

Auf den Punkt gebracht

Am Ende jedes Kapitels finden Sie eine Zusammenfassung, die Sie auch zur Erinnerung immer wieder nützen können. Zusätzlich gibt es Checklisten, mit denen Sie Ihren aktuellen Übungsstand feststellen können.

beck-shop.de

Inhalt

Sie + dieses Buch = mehr Geld!	5
Sachdienlicher Hinweis: Ja, aber ist tot!	6
Was wollen Sie verhandeln?	9
Fix, variabel, anteilig, erfolgsabhängig, gemixt – oder wie?	12
Geld ist nicht alles – was gibt's noch?	15
Sie sind selbstständig? Was ist Ihre Leistung wert?	18
Geld und Selbstwertgefühl – eine geheime Beziehung	23
So erkennen Sie Ihre persönlichen Glaubenssätze	24
Ihr Selbst – eine Bestandsaufnahme	28
Erkennen Sie Ihren Wert	32
Was Ihre Gefühle Ihnen verraten	36
Vergleichen Sie Ihr Selbstbild mit Ihrem Fremdbild	38
Ihr Weg zum Ziel – mit Anlauf in sechs Schritten zum Erfolg	45
Formulieren Sie ichbezogen und positiv	45
Schritt 1: Werden Sie konkret	52
Schritt 2: Vertrauen Sie Ihrer Intuition	55
Schritt 3: Messen Sie Ihren Erfolg	58
Schritt 4: Ergreifen Sie die Initiative	60

Schritt 5: Seien Sie „creativ“	62
Schritt 6: Nehmen Sie die Herausforderung an	65

Kommunikation gekonnt entschlüsseln	69
Exkurs: Hemisphären – links- oder rechtslastig?	70
Die Inhaltsebene – Fakten, Fakten, Fakten	72
Die Beziehungsebene: Lass uns Freunde sein!	73
Die Geschäftsordnung – mal formell, mal informell	74
Ihr Unterbewusstsein meldet sich zu Wort	78
Kommunikationsebenen für Ihre Verhandlung einsetzen	79
Verhandlungstypen durchschauen	91
Max und Maxima – die strategischen Gewinnmaximierer	92
Domenik und Domenika – die dominanten Powerpakete	99
Star und Stella – die mitreißenden Entertainer	107
Traugott und Traudel – die loyalen Unterstützer	114
Mischa und Mascha – die Mischung macht's?	117
Tipps und Tricks nach der Verhandlung	121
Sicher ist sicher: Schreiben Sie alles genau auf!	121
Speedcoaching – jetzt geht's los!	123
Weiterführende Literaturempfehlungen	125
Herzlichen Dank!	127

beck-shop.de

Sie + dieses Buch = mehr Geld!

Sie wollen sich mit dem Thema „Um Geld verhandeln“ – idealerweise mit Erfolg – auseinandersetzen? Dabei wird Ihnen dieses Buch wertvolle Unterstützung leisten:

Besorgen Sie sich zunächst eine Kladde – ein Notizbuch. Sie sollte in Größe, Form und Farbe so gestaltet sein, dass Sie gern hineinschreiben. Machen Sie sich darin während des Lesens Notizen. Der Sinn der Kladde ist es, dass Sie über alle Übungen den Überblick behalten und sie jederzeit weiterbearbeiten können. Beschreiben Sie am besten nur jeweils eine Seite und lassen Sie die zweite Seite für spätere Kommentare frei.

Wenn Sie vor Ihrer nächsten Verhandlung noch genug Zeit haben, verhilft Ihnen dieses Buch am besten zu mehr Geld, wenn Sie es erst lesen und dann mit Ihrer Kladde ausführlich durcharbeiten. Durcharbeiten, fragen Sie? Ja, die Übungen helfen nur, wenn Sie sie auch machen.

Wenn Sie schon „morgen“ Ihre Verhandlung haben, hilft Ihnen vermutlich das Kapitel „Ihr Weg zum Ziel“ am meisten.

Und wenn's brennt, machen Sie nur das Speedcoaching im letzten Kapitel als Notfallprogramm.

Ich wünsche Ihnen erfolgreiche Geldverhandlungen!

Claudia Kimich

