

5 Verhandlungs-Skripte für dein Gehaltsgespräch

Vorlagen, die du an deine Situation anpassen kannst: professionell, ruhig und klar, ohne dich zu verbiegen.

So nutzt du die Skripte

Ersetze die Platzhalter, lies das Skript laut und formuliere es anschließend in deinen eigenen Worten. Du musst nicht perfekt klingen. Du brauchst nur klar zu sein.

1. Wenn du ein Angebot bekommen hast

Danke für das Angebot. Ich freue mich sehr über die Rolle und sehe fachlich einen guten Fit. Auf Basis meiner Erfahrung, der Verantwortung in der Position und meiner Marktrecherche sehe ich eher eine Spanne von [X] bis [Y] Euro. Können wir prüfen, ob wir uns dieser Spanne annähern können?

Wirkt gut, weil du Interesse zeigst, aber deinen Wert nicht klein machst.

2. Wenn das Budget angeblich fest ist

Ich verstehe, dass es Budgetgrenzen gibt. Wenn das Grundgehalt aktuell nicht weiter beweglich ist: Welche Bausteine können wir zusätzlich besprechen? Zum Beispiel Bonus, Weiterbildung, zusätzliche Urlaubstage, Homeoffice-Regelung oder ein verbindlicher Gehaltsreview nach sechs Monaten.

Du bleibst in der Verhandlung, ohne dich festzufahren.

3. Wenn du schon im Job bist

Ich möchte über meine Entwicklung und mein Gehalt sprechen. In den letzten Monaten habe ich [Ergebnis 1], [Ergebnis 2] und [Ergebnis 3] erreicht. Mein Verantwortungsbereich hat sich erweitert. Deshalb möchte ich mein Gehalt auf [Zielwert] anpassen. Wie können wir das gemeinsam realistisch abbilden?

Du argumentierst mit Leistung und Verantwortung, nicht mit Bedürftigkeit.

4. Wenn du unsicher bist, ob du zu viel verlangst

Ich habe meine Zahl bewusst nicht aus dem Bauch heraus gewählt. Sie basiert auf meiner Marktrecherche, meiner Erfahrung und dem Wert der Rolle. Mir ist wichtig, eine Lösung zu finden, die für beide Seiten fair ist.

Hilft, wenn du dich innerlich rechtfertigst. Die Zahl darf sachlich stehen.

5. Wenn du nachfassen musst

Ich wollte unser Gespräch noch einmal aufgreifen. Mir ist die Rolle weiterhin wichtig, und ich möchte gern klären, wie wir beim Thema Gehalt weiterkommen. Gibt es bis [Datum] eine Rückmeldung oder einen nächsten Entscheidungsschritt?

Du hältst das Thema offen und gibst ihm einen Rahmen.

Vor dem Gespräch

- Wunschgehalt, Zielgehalt und Untergrenze notieren
- 3 bis 5 konkrete Ergebnisse sammeln
- Marktspanne recherchieren
- Gespräch nicht zwischen Tür und Angel führen
- Nach dem Gespräch schriftlich zusammenfassen

Hinweis

Diese Vorlagen sind redaktionelle Orientierung. Passe Ton, Zahlen und Formulierungen immer an deine Rolle, Branche und Situation an.