



DIE KUNST DER  
**LOHNVERHANDLUNG**  
MEISTERN

# 02

## Vorbereitung und Recherche

Wir gehen auf die wichtigsten Schritte bei der Vorbereitung einer Lohnverhandlung ein, z. B. die Ermittlung deines Marktwerts, die Untersuchung von Branchenstandards, die Identifizierung deiner Alleinstellungsmerkmale und die Festlegung deines Zielgehalts.  
Los geht's!

# Einschätzung deines Marktwerts

Deinen Marktwert zu kennen, ist entscheidend für eine erfolgreiche Verhandlung. Dieser ist der durchschnittliche Lohn für jemanden mit deinen Fähigkeiten, Erfahrungen und Qualifikationen in deiner Branche und an deinem Standort. Um deinen Marktwert zu bestimmen, solltest du die folgenden Faktoren berücksichtigen:



Ausbildung und  
Zeugnisse



Jahre der  
Erfahrung



Technische und  
soziale Fähigkeiten



Geografischer  
Standort

## Recherchieren von Branchenstandards und Gehaltsspannen mit dem Jobs.ch Lohnrechner

Ein gut informierter Verhandlungspartner ist ein starker Verhandlungspartner. Um einen Einblick in die Gehaltsspannen deiner Branche und deines Standorts zu bekommen, nutze den jobs.ch Lohnrechner. Dieses umfassende Tool liefert dir wertvolle Daten zu den Durchschnittsgehältern für verschiedene Positionen und ermöglicht es dir, deine Erwartungen mit dem Markt zu vergleichen.

Wenn du den jobs.ch Lohnrechner benutzt, solltest du Folgendes beachten:

- Vergleiche ähnliche Berufsbezeichnungen und Verantwortlichkeiten
- Berücksichtige die Unternehmensgrösse und die Branche
- Recherchiere die Gehaltsentwicklung im Laufe der Zeit

# Identifizierung deiner Alleinstellungsmerkmale (USPs)

Deine USPs sind die Fähigkeiten, Erfahrungen oder Eigenschaften, die dich von anderen Bewerbern unterscheiden. Wenn du deine Alleinstellungsmerkmale herausfindest, kannst du bei den Verhandlungen ein starkes Argument für einen höheren Lohn oder bessere Leistungen vorbringen. Um deine USPs herauszufinden, frage dich selbst:

- 01** *Welche einzigartigen Fähigkeiten oder Kenntnisse besitze ich?*
- 02** *Wie habe ich zum Erfolg meiner früheren Arbeitgeber beigetragen?*
- 03** *Was sind meine wichtigsten Errungenschaften oder Leistungen?*

# Festlegen des Zielgehalts und der Ausweichmöglichkeiten

Bevor du in eine Verhandlung gehst, solltest du ein Zielgehalt festlegen, das dein ideales Ergebnis auf der Grundlage deines Marktwertes, deiner Alleinstellungsmerkmale und deiner persönlichen Bedürfnisse darstellt. Lege ausserdem eine Bandbreite fest, die du bereit bist zu akzeptieren, wenn dein Wunschgehalt nicht erreicht werden kann. Eine klar definierte Ziel- und Ausweichspanne gibt dir einen klaren Rahmen für deine Verhandlung.



## Hands-On: Bereite deine Verhandlungsstrategie vor

- 01** *Schätze deinen Marktwert ein, indem du deine Ausbildung, Erfahrung, Fähigkeiten und deinen Standort berücksichtigst.*
- 02** *Nutze den jobs.ch-Lohnvergleich, um Branchenstandards und Gehaltsspannen für deine Wunschposition zu recherchieren.*
- 03** *Finde mindestens drei Alleinstellungsmerkmale, die dich von anderen Bewerbern abheben.*
- 04** *Lege einen Ziellohn und eine Bandbreite fest, die auf deinen Recherchen und persönlichen Bedürfnissen basiert.*

Im nächsten Kapitel werden wir uns auf effektive Kommunikationsfähigkeiten konzentrieren, die dir helfen, deinen Fall selbstbewusst und überzeugend zu präsentieren. Mach weiter so und denk daran: Das Glück ist mit den Mutigen!