

Lohn verhandeln?!

So holen Sie geschickt, taktisch und überzeugend das Beste für sich raus.

Öffentlicher Kurs in Bern

Dass Frauen in Lohnverhandlungen schlechter abschneiden als Männer ist unbestritten. 2016 vermeldete der Global Gender Gap Report, dass es auf der Welt kein einziges Land gibt, in dem Frauen so viel verdienen wie Männer. Die nach wie vor bestehende Lohndifferenz zwischen Männern und Frauen ist ein erschreckendes Zeichen für die noch nicht erreichte Gleichstellung der Geschlechter. Frauen wird gern und wohl auch nicht ganz zu Unrecht eine Verhandlungsaversion vorgeworfen. Diese zeigt sich vor allem dann, wenn sie für ihre eigenen Interessen, zum Beispiel ihren Lohn und ihre Arbeitsbedingungen, eintreten und verhandeln sollten. Setzen sich Frauen hingegen für die Interessen anderer ein, können sie genauso hart kämpfen wie ihre männlichen Kollegen.

Dieser Kurs bietet Ihnen zum Thema Lohnverhandlungen fundierte Grundlagen aus Wissenschaft und Praxis und zeigt konkret auf, wie Sie sich und Ihre Leistungen erfolgreicher verkaufen und geschickt Ihren Lohn und Ihre Anstellungsbedingungen verhandeln können. In verschiedenen Übungssequenzen wird das eigene Selbstmarketing- und Verhandlungsverhalten reflektiert und neue Strategien werden getestet und eingeübt. Der Kurs soll Frauen Mut machen, ihre Stärken selbstbewusst und geschickt ins Rampenlicht zu stellen und sich erfolgreich dafür einzusetzen, was ihnen aufgrund ihrer Ausbildung, Erfahrung und Persönlichkeit bei Lohnverhandlungen zusteht.

Zielpublikum

Frauen in Führungsfunktionen, Wissenschaftlerinnen, Projektleiterinnen oder Inhaberinnen von Stabsstellen

Seminarerfolg

Nach diesem Seminar haben Sie ihr eigenes Verhandlungsverhalten analysiert, fundiertes Feedback durch die Kursleiterin und die anderen Teilnehmerinnen erhalten und dabei erfahren, wie Sie sich konkret verbessern können. Sie haben gelernt, Ihr Gegenüber einzuschätzen und Ihre Strategie entsprechend anzupassen. Sie kennen zudem die wichtigsten Dos und Don'ts bei Lohnverhandlungen und wissen, wie Sie sich konkret auf die nächste Verhandlung vorbereiten können.

Themen

- Verhandlungsstrategien und -taktiken
- Was ist mein Verhandlungsansatz und auf welche „Verhandlungstypen“ kann ich im Ernstfall treffen? Wie gehe ich mit diesen um?
- Wirkungsvoller Einsatz von Selbstmarketing und Körpersprache
- Dos, Don'ts und eine gute Vorbereitung

Leitung



Sibyl Schädeli
Inhaberin KAUKAB – Führungs- und Karrierecoaching
Zert. Coach mit langjähriger Führungserfahrung, lic.phil. Ethnologie und
MAS Management von Non-Profit-Organisationen.
Dozentin und Trainerin zum Thema „Machtspiele“ an Universitäten, im
Eidg. Amt für Auswärtige Angelegenheiten, in kantonalen und städtischen
Kaderprogrammen, Einzeltrainings von Politikerinnen.

Kleingruppe

Damit das diffizile Thema in einem angenehmen, vertraulichen Rahmen behandelt und geübt werden kann, ist die Teilnehmerinnenzahl auf 7 begrenzt.

Veranstaltungsort

Vatter Business Center, Bärenplatz 2, 3011 Bern

Dauer und Daten

Einen Tag, 17.10.2019, von 9.00 bis 16.45

Kosten

CHF 450.-

Früchte, Kaffee, Tee und Mineralwasser vor und während des Kurses sind inbegriffen.

Die Verpflegung über Mittag geht zu Lasten der Teilnehmerinnen.

Anmeldung

info@kaukab.ch

Das Kleingedruckte:

Die Anmeldung ist verbindlich, Rechnungszahlung innerhalb 30 Tagen nach Anmeldung. Bei Abmeldung bis 17. September 2019 wird ein Unkostenbeitrag von 80.- erhoben. Bei Abmeldungen während vier Wochen vor Kursbeginn ist keine Rückerstattung des Kursgeldes möglich.