Hesse/Schrader
Erfolg haben. Mensch bleiben.

Gehaltsverhandlungen

Mit Ã¼berzeugenden Argumenten zu mehr Geld

"Mehr kann ich Ihnen in dieser Position wirklich nicht bieten..." â Wer kennt diesen Satz nicht?! Aber lassen Sie sich nicht verunsichern. Es gibt immer Spielraum nach oben: Mit uns erarbeiten Sie eine persÃ¶nliche Strategie fÃ¼r Ihre erfolgreichen Gehaltsverhandlungen.

Beim Pokerspiel in Gehaltsverhandlungen zÃ€hlt vor allem eines: die richtigen Argumente und Verhandlungsgeschick. Unsere Beraterinnen und Berater erarbeiten mit Ihnen Ihre persÃ¶nliche Verhandlungsstrategie und finden gemeinsam mit Ihnen Antworten auf die entscheidenden Fragen.

Gute Argumente finden
Ãberzeugende Antworten auf schwierige Fragen
Individuelle Verhandlungsstrategie

Leistungen

- Wann ist der geeignete Zeitpunkt fÃ¼r Gehaltsverhandlungen?
- Welche Argumente sprechen fÃ¼r Sie?
- Wie reagieren Sie am besten auf Gegenargumente Ihres Vorgesetzten?
- Mit welcher Taktik kÃ¶nnen Sie in Gehaltsverhandlungen Ã¼berzeugen?
- Welche Spielregeln sollten Sie dabei beachten?

Beratungsstandorte

In diesen Städten bieten wir persönliche Beratung und Coaching an: Berlin

Konditionen und Preise

- 160,- â¬ inkl. MwSt. pro Stunde
- Zoom / telefonisch / persÃ¶nlich (nur Berlin)
- Die AuftrÃ€ge werden in der Regel gegen Vorkasse ausgefÃ¼hrt

Kontakt

Für eine Terminvereinbarung melden Sie sich bitte telefonisch unter 030 28 88 570 (Mo-Fr 08:00-17:30 Uhr).