

(Free and download) Die 100 wichtigsten Tipps für die erfolgreiche Gehaltsverhandlung: Für eine optimale Vorbereitung in kürzester Zeit (Sonstige Bücher AW)

Die 100 wichtigsten Tipps für die erfolgreiche Gehaltsverhandlung: Für eine optimale Vorbereitung in kürzester Zeit (Sonstige Bücher AW)

Von Jürgen Hesse, Hans Christian Schrader
*Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks



 Download

 Read Online

Produktinformation - Verkaufsrang: #365183 in eBooks Veröffentlicht am: 2012-03-01 Erscheinungsdatum:
2012-03-01 File Name: B007IGHV60 | File size: 49.Mb

Von Jürgen Hesse, Hans Christian Schrader : Die 100 wichtigsten Tipps für die erfolgreiche Gehaltsverhandlung:
Für eine optimale Vorbereitung in kürzester Zeit (Sonstige Bücher AW) before purchasing it in order to gauge whether
or not it would be worth my time, and all praised Die 100 wichtigsten Tipps für die erfolgreiche Gehaltsverhandlung:
Für eine optimale Vorbereitung in kürzester Zeit (Sonstige Bücher AW):

Kundenrezensionen Hilfreichste Kundenrezensionen 9 von 9 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Die
Tiefe fehlt Von mythi Gleich einer Seitenzahl kündigt eine Nummer nach fast jedem Umblättern den nächsten Tipp an.
Vielfach gibt es Tipps, die nicht mehr als eine halbe Seite ausfüllen. Nach der Lektüre eines solchen fragt man sich allzu

oft, "Was habe ich jetzt eigentlich gelernt?". Leider bleiben die Autoren mit ihren Informationen fast immer an der Oberfläche, so dass ein Tipp manchmal auf "seien sie selbstbewusst" und "sie müssen wissen was sie wert sind" zusammenschrumpft. Es werden zwar Quellen genannt, die einem bei der eigenen Wertermittlung helfen können, jedoch sind diese in der Regel allgemein bekannt. Wer sich eine handfeste Auseinandersetzung mit dem Themenkomplex Gehalt und Gesprächsführung wünscht, kommt hier nicht auf seine Kosten. Fazit: Wer sich bereits ein wenig mit dem Thema Gehalt oder Gesprächsführung auseinandergesetzt hat findet in diesem Buch keine Hilfe. Als Einstieg in das Thema kann das Buch - nicht zuletzt wegen des geringen Preises - geeignet sein. 1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Gut vorbereitet ins Gespräch Von Renate Reinhold Dieses Buch hat mir was gebracht. Ich habe meine Leistungen zusammengefasst und dann ab zum Chef. Es hat geklappt. Mehr Geld und das Lob vom Chef: Ich bin die Erste, die so gut vorbereitet in das Gespräch gekommen ist. Ja Chef, was denn sonst? Ich wollte ja auch was erreichen. Mehr Geld. 1 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Wichtiges Buch Von Fachanwalt für Arbeitsrecht Rolf Schaefer [[VIDEOID:mo11BLTQ2V2VJM7]] Das Nachweisgesetz

Kurzbeschreibung Gutes Verhandeln ist bares Geld. Aber wie erkenne ich, wie hoch mein Verhandlungsspielraum wirklich ist? Und was mache ich, wenn der Chef ablehnt? Die Bewerbungsprofis Hesse/Schrader zeigen kompakt und anschaulich, worauf es beim Gehaltsgespräch wirklich ankommt. Die zentralen Themen: Sorgfalt spart Zeit; die richtige Vorbereitung der optimale Verhandlungszeitpunkt überzeugende Verhandlungsstrategien Gehaltserhöhung und Gehaltsverhandlung im Vorstellungsgespräch Tipps und Tricks für die Gesprächsführung

Kurzbeschreibung Gutes Verhandeln ist bares Geld. Aber wie erkenne ich, wie hoch mein Verhandlungsspielraum wirklich ist? Und was mache ich, wenn der Chef ablehnt? Die Bewerbungsprofis Hesse/Schrader zeigen kompakt und anschaulich, worauf es beim Gehaltsgespräch wirklich ankommt. Die zentralen Themen: Sorgfalt spart Zeit; die richtige Vorbereitung der optimale Verhandlungszeitpunkt überzeugende Verhandlungsstrategien Gehaltserhöhung und Gehaltsverhandlung im Vorstellungsgespräch Tipps und Tricks für die Gesprächsführung

Leseprobe. Abdruck erfolgt mit freundlicher Genehmigung der Rechteinhaber. Alle Rechte vorbehalten. Der eigene Verdienst - Tabuthema Nummer eins Für mehr als 60 Prozent aller bundesdeutschen Angestellten gilt: Hauptsache, die Bezahlung beim Job stimmt. Dies tut sie aber nicht, denn jeder Vierte müsste eigentlich mehr verdienen, als er tatsächlich am Monatsende in der Lohnkassette hat. Das zumindest meint Michael Waadt, Experte des Münchner Geva-Instituts. 1 Es ist daher nicht verwunderlich, dass jeder zweite Arbeitnehmer mit seiner Bezahlung unzufrieden ist. Aber warum geben sich Angestellte und Arbeiter mit weniger zufrieden, als ihnen eigentlich zusteht? Dafür gibt es unterschiedliche Gründe. Viele Menschen glauben, dass ihnen Feilschen nicht liegt, und es ist ihnen peinlich, sich selbst zu loben. Schließlich haben sie schon als Kinder gelernt, dass Eigenlob stinkt. Und so mancher hat Angst davor, den Unwillen des Chefs auf sich zu ziehen, und befürchtet, womöglich bald auch einer von Millionen Arbeitslosen zu sein. In staatlichen und privaten Unternehmen wird man nicht mehr dazu zu betonen, dass nur der eiserne Wille zum Sparen weitere Entlassungen verhindern können. Eine Gehaltserhöhung sei einfach nicht möglich. Für die Arbeitgeber dagegen ist es längst ausgemachte Sache, dass Löhne und Gehälter zu hoch sind - mit Ausnahme ihrer eigenen. Im internationalen Vergleich werde für die bei uns gezahlten höchsten Entgelte zu wenig geleistet und so der Wohlstand der Republik langsam, aber sicher verspielt. Andererseits vergessen gerade Top-Führungskräfte natürlich nicht zu betonen, dass ihre Gehälter wiederum im internationalen Vergleich wirklich nur Peanuts sind. Zudem wissen die meisten Lohn- und Gehaltsempfänger einfach nicht, dass so mancher Kollege mit gleichen oder ähnlichen Aufgaben einiges mehr verdient. Denn über Geld redet man nicht. Der eigene Verdienst ist bei uns Tabuthema Nummer eins. Die Zurückhaltung beim Thema Finanzen ist durchaus nachvollziehbar. Wer über sein Einkommen redet, macht sich damit nicht unbedingt Freunde. Hat man zu wenig Geld, könnte man als Versager oder Verlierer dastehen. Wer dagegen mehr als andere verdient, dem wird nicht selten der Reichtum geneidet. Er muss frchten, Freunde zu verlieren, und sich vor neuen Feinden hüten. Die Konsequenz für viele lautet deshalb: am besten den Mund halten. Von diesem Schweigen profitieren die Unternehmer. Wer nicht weiß, dass andere in vergleichbaren Positionen mehr verdienen, fordert seltener eine Erhöhung seines Gehalts. Warum sind aber auch so viele Top-Angestellte mit deutlich besserem Verdienst unzufrieden? Wie erklärt sich dieser Unmut bei Spitzenverdienern? Wie rechtfertigen diese ihre Klagen über eine zu niedrige, ungerechte Bezahlung? Spricht man mit Vertretern dieser Gehaltsklassen, beklagen sie sich über das hohe Maß an Stress, Verantwortung und Druck, dem sie ausgesetzt seien. Auf der anderen Seite bietet sich in der sprichwörtlichen Freizeit kaum Gelegenheit, den Verdienst zu genießen. Hinzu kommen steuerliche Abzüge, die ohnehin jedem Spitzenverdiener die Motivation nehmen würden, wenn es nicht um etwas ganz anderes ginge als die materielle Bezahlung. Außerdem müsste man auch repräsentieren, was ebenfalls nicht billig sei. Am Ende jedenfalls bleibe wirklich kaum etwas übrig, so dass man sich ernsthafte Gedanken machen müsste, wie der Lebensabend finanziell abzusichern sei. Unzufriedenheit, wohin das Auge schaut . . .