

Gehaltsverhandlungen souverän und mit mehr Leichtigkeit meistern

Kursnummer 26O50180

Beginn Montag, 22.06.2026, 18:00 - 20:00 Uhr

Dauer 3 Termin(e)

Ort Online

Lehrkraft Jessica Kreuzer

Kursentgelt 80,00 €

Ob beim Berufseinstieg, im bestehenden Job oder bei der nächsten Beförderung – Gehalt ist mehr als nur eine Zahl. Es ist Ausdruck von Wertschätzung, Leistung und Selbstbewusstsein. Doch die wenigsten fühlen sich wirklich sicher, wenn es darum geht, den eigenen Marktwert zu präsentieren und überzeugend zu verhandeln. In diesem interaktiven Workshop lernen Sie, wie Sie gezielt und souverän Ihre Interessen vertreten. Wissenschaftlich fundiertes Wissen trifft hier auf echte Praxis: mit Übungen, Rollenspielen und individuellen Reflexionen für Ihre persönliche Verhandlungssituation.

Ablauf (3x2 Stunden):

- Modul 1: Grundlagen & Mindset: Wie entsteht faire Bezahlung? Welche Glaubenssätze stehen Ihnen im Weg und wie können Sie diese verändern? Sie lernen, Ihren Marktwert realistisch einzuschätzen und sich mental auf Verhandlungen vorzubereiten.
- Modul 2: Strategien & Argumentation: Sie erarbeiten eine überzeugende Verhandlungsstrategie – von der Analyse der Gegenpartei über klare Argumentationslinien bis hin zur Sprache der Überzeugung. Fallbeispiele, Gruppenübungen und Simulationen machen die Theorie greifbar.
- Modul 3: Praxistraining & Umsetzung: Sie wenden Ihr Wissen auf Ihre eigene Situation an: Sie simulieren echte Verhandlungsgespräche, üben Reaktionen auf Einwände und entwickeln individuelle Gesprächsleitfäden. Ziel ist, dass Sie mit Klarheit, Sicherheit und Haltung in Ihr nächstes Gehaltsgespräch gehen.

Zielgruppe: Berufstätige und Bewerbende, die ihre Verhandlungskompetenz stärken, mehr Sicherheit im Gespräch gewinnen und ihren Wert souverän vertreten möchten – unabhängig von Geschlecht und Berufserfahrung.

Über die Dozentin: Jessica Kreuzer ist Gründerin der „Gehalt Offensive“ und Expertin für strategische Verhandlungskompetenz. Die Master-Absolventin (WiWi) und ehemalige Profi-Fußballerin verbindet Disziplin aus dem Leistungssport mit über 10 Jahren Führungserfahrung in den Bereichen Vertrieb, Corporate Development und Recruiting. Als Dozentin an verschiedenen Hochschulen und Business Schools vermittelt sie wissenschaftlich fundierte Strategien für souveränes Auftreten und erfolgreiches Verhandeln. In ihren Kursen zeigt sie praxisnah, wie Arbeitnehmerinnen ihren Marktwert erkennen, Stolperfällen vermeiden und ihre Ziele mit strategischem Geschick erreichen.

Kurstermine

Datum Uhrzeit Ort

22.06.2026 18:00 - 20:00 Uhr online

29.06.2026 18:00 - 20:00 Uhr online

06.07.2026 18:00 - 20:00 Uhr online

[zur Kursdetail-Seite](#)