

CHECKLISTE

Verhandlungen im Personalwesen

Effektive Verhandlungen im Personalwesen sind entscheidend für den Erfolg in der **Mitarbeitergewinnung** und -bindung. Sie erfordern Sorgfalt, strategische Planung und ein tiefes Verständnis der Anforderungen und Erwartungen beider Parteien. Unsere Checkliste dient Ihnen als Leitfaden bei Verhandlungen, um sicherzustellen, dass Sie optimal vorbereitet sind, um das Beste für Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiter herauszuholen.

VORBEREITUNG

- Anforderungsprofil: „Must-have“ von „Nice-to-have“ abgegrenzt?
- Alternativen zum Kandidaten entwickelt?
- Informationen über Ihren Kandidaten gesammelt?
- Bedeutung Ihres Unternehmens für den Kandidaten?
- Fachabteilung für die Verhandlungen gebrieft?

ZIELE

- Realistisches und faires Gehaltsziel definiert – Was bieten Sie an?
- Limit definiert (Ziel + x%) – Wo steigen Sie aus?

TARGETPREIS

- Faires Erstangebot definiert?
- Erstangebot geankert?
- Erstangebot Anker rational begründbar?

ARGUMENTATION

- Candidate Value Proposition* definiert – Warum soll der Kandidat Ihren Vorschlag annehmen?
- Die stärksten Gegenargumente des Kandidaten antizipiert?
- Antworten auf die Gegenargumente vorbereitet?

KONZESSIONEN

- Motivatoren des Kandidaten identifiziert?
Was motiviert den Kandidaten – abgesehen vom Gehalt – bei Ihnen anzufangen?
- TO GIVE*: Was können Sie zusätzlich geben, damit das Gehalt, das Sie anbieten nicht überschritten wird?
- Konzessionen *TO GIVE* definiert und priorisiert?

KONTAKT



Dr. Raphael Schoen
Director/ Senior Advisor Negotiation

SCHOEN - VERHANDLUNGSINSTITUT
Schönfließstrasse 21
10439 Berlin

030 44 71 96 44
info@schoen-negotiation.com
www.schoen-negotiation.com

