

Jonglieren mit dem eigenen Wert



Große Resonanz beim Vortrag „Gehalts-, Honorar- und Preisverhandlungen“ vor der RG Berlin/Brdbg.

Mit rund 40 Teilnehmern war der Impulsvortrag von Coach Claudia Kimich am 15. April 2010 im Besscomhaus stark frequentiert. In einer unterhaltsamen und lebhaften Veranstaltung sprach die Diplominformatikerin alle diejenigen an, die für die nächste Gehalts- oder Honorarverhandlungsrunde Ihren Marktwert kennen und eine angemessene Vergütung oder verbesserte Konditionen aushandeln wollen.

Sehr authentisch präsentierte sie den nach ihren Initialen strukturierten Ansatz zur Entwicklung von Zielen vor Preisverhandlungen:

- Konkret
- Intuitiv
- Messbar
- Initiativ
- Kreativ
- Herausfordernd

Der workshopartige Charakter der Veranstaltung sorgte für einen entspannten Umgang mit dem Thema. Getreu

Kimichs Motto „jeder Mensch kann jonglieren lernen“ erkundeten die Teilnehmer ihre Fähigkeiten und Grenzen (s. Abb.).

Immer wieder ging Frau Kimich auch auf direktes Feedback der Teilnehmer ein und verpackte Ihre Botschaften plakativ. So bleibt das Zitat „Wer Peanuts zahlt, muss auch damit rechnen, von einem Affen bedient zu werden“ als nachhaltige Botschaft für ein selbstbewusstes Auftreten bei Preisverhandlungen im Gedächtnis.

Als Zeichen für das ungebremsste Interesse kann somit auch die Tatsache gewertet werden, dass auch nach Ende des 2½-stündigen Vortrags die Bereitschaft zum Verlassen des Veranstaltungsorts nur gering ausgeprägt war. Am Folgetag hatten darüberhinaus interessierte Mitglieder die Möglichkeit, die Inhalte in einem ganz-tägigen, kostenpflichtigen Workshop zu vertiefen.

Die Handouts werden von der Referentin [auf Anfrage](#) gerne zur Verfügung gestellt.

Markus Müller-Trabucchi