

Vergütungs-Check: Das verdient ein Personalsachbearbeiter

Die Gehälter der wichtigsten Tätigkeitsfelder im Personalwesen stellt das Personalmagazin in Zusammenarbeit mit dem Gehaltsexperten PersonalMarket Services GmbH fortlaufend in jeder Ausgabe vor. Im Internet finden Sie außerdem eine Auflistung der Gehälter mit Prämien und Zusatzleistungen sowie ein Tool, mit dem Sie Ihr eigenes Gehalt prüfen können.

www.personalmagazin.de/gehalt

Das verdient ein Personalsachbearbeiter

Firmengröße (in Mitarbeiter)	Q3	Median	Q1	ÜBERSICHT
< 21	31.839 €	27.600 €	23.924 €	Sept.: Personalentwickler Okt.: Fachlicher Trainer Nov.: Persönlichkeitstrainer Dez.: Syndikus
21 - 50	35.081 €	31.817 €	24.795 €	Jan.: Lohn und Gehalt Feb.: Personalmarketing März: Personalleiter April: Personalreferent
51 - 100	38.766 €	31.200 €	26.107 €	Mai: Personalsachbearbeiter Juni: Personalberater Juli: Personaldisponent Aug.: Branchenvergleich
101 - 1.000	41.468 €	35.368 €	30.020 €	
> 1.000	43.200 €	37.120 €	31.200 €	

Q3: oberes Quartil (25 % aller Personen mit dieser Funktion verdienen mehr)

Q1: unteres Quartil (25 % unterschritten diesen Betrag). Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (über alle Firmengrößen): plus 4,2 Prozent.

Quelle: Personalmarkt, 2008

Mehr Mut zur Selbstständigkeit

Frei und unabhängig zu arbeiten ist für Personalexperten, die sich beruflich verändern wollen, gut möglich, zum Beispiel als Berater oder Coach, als Trainerin oder Interimsmanagerin. Der schwierigste Schritt ist der vom Angestelltenverhältnis zum Unternehmertum. Managementtrainerin Sabine Asgodom zeigt in ihrem neuen Buch (Raus aus der Komfortzone, Campus Verlag) wie man eine Geschäftsidee entwickelt und umsetzt. Hier Asgodoms Leitfaden zu einer Geschäftsidee: 1. Sich mit erworbenem Wissen und der im Beruf hinzugewonnenen Erfahrung selbstständig zu machen, ist der Königsweg. 2. Starten Sie mit wenigen

Kunden und liefern Sie dabei so gute Qualität, dass Sie durch Mund-zu-Mund-Reklame wachsen. 3. Das Hobby zum Beruf machen: Zeigen Sie, was Sie tun, und erzielen Sie so eine Sogwirkung. 4. Mit Gleichgesinnten selbstständig machen: Voraussetzung ist, dass alle Teilnehmer gute Teamplayer sind. 5. Wenn Sie als Noch-Angestellte in Ihrem Kompetenzfeld bereits für Selbstständige arbeiten, kann Sie das Schritt für Schritt in diese neue Welt führen. Sie sollten sich die Nebentätigkeit vom Arbeitgeber genehmigen lassen. 6. Erworbenes Wissen weitergeben: Nicht nur die eigene Weiterbildung, auch das Weitergeben von Wissen bringt neue Inspiration.

3 GOLDENE REGELN

Die gelungene Gehaltsverhandlung

Bei Gehaltsverhandlungen geht es um Geld und oft um gegensätzliche Interessen. Die drei wichtigsten Punkte einer gelungenen Gehaltsverhandlung beschreibt Zach Davis, Bestseller-Autor, Referent und Kommunikationsexperte.

NO. 1 Gute Vorbereitung: Man neigt dazu, sich auf die eigenen Ziele für das Gespräch zu konzentrieren. Disziplinieren Sie sich zunächst, die Perspektive zu wechseln. Stellen Sie sich die Frage, was Ihrem Gesprächspartner wohl wichtig ist, was vermutlich dessen Interessen und vorgegebene Restriktionen sind. Überlegen Sie sich erst danach, was Sie genau möchten. Hierzu gehört längst nicht nur das Gehalt, sondern alle wesentlichen Punkte, die beiden Seiten wichtig sind.

NO. 2 Das gemeinsame Grundinteresse: Bei jedem geschäftlichen Gespräch gibt es ein gemeinsames Grundinteresse beider Parteien – zum Beispiel eine effektive Zusammenarbeit und ein gutes Geschäftsklima. Lenken Sie die Aufmerksamkeit im Gespräch zunächst auf die gemeinsamen Interessen. Hierzu gehört zum einen der Wille, den Gesprächspartner wirklich zu verstehen, und zum anderen eine klare Formulierung der eigenen Wünsche.

NO. 3 Eigenlob, ohne zu stinken: Erfolgsgeschichten verdeutlichen die eigenen Vorzüge, ohne sich selbst direkt loben zu müssen. Rufen Sie sich positive Rückmeldungen von Kunden, Kollegen und andere Erfolge in Erinnerung. Formulieren Sie einleuchtende Vergleiche aus anderen Bereichen, zum Beispiel dem Sport. Der Vergleich muss natürlich im Kern passen und rhetorisch ordentlich verpackt sein.

www.peoplebuilding.de