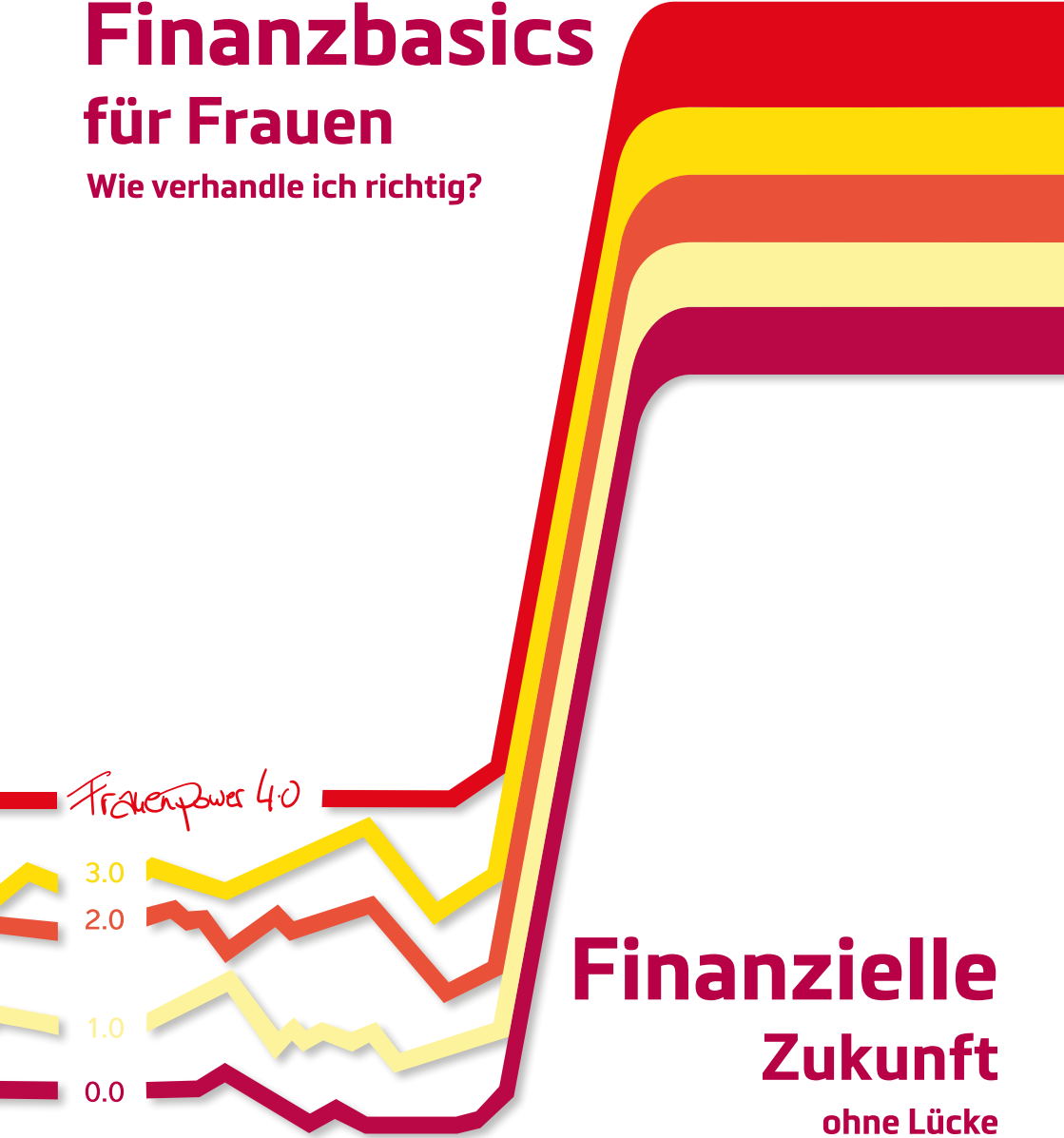


Finanzbasics für Frauen

Wie verhandle ich richtig?



Rechtlicher Hinweis:

Das Land Kärnten übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der wiedergegebenen Informationen, insbesondere nicht für eventuelle unmittelbare oder mittelbare Schäden, die durch die direkte oder indirekte Nutzung der angebotenen Inhalte entstehen. Die eigennützige Vervielfältigung, Verbreitung oder sonstige Verwertung ist ohne ausdrückliche Zustimmung des Referats für Frauen und Gleichbehandlung nicht gestattet. Satz- und Druckfehler vorbehalten.

Impressum:

Amt der Kärntner Landesregierung

Abteilung 13 - Gesellschaft und Integration

Referat für Frauen und Gleichbehandlung

Völkermarkter Ring 31, 9020 Klagenfurt am Wörthersee

T 050 536 33052 | Fax 050 536 33050

frauen@ktn.gv.at | frauen.ktn.gv.at

Herausgeber*in: Referat für Frauen und Gleichbehandlung

Text: Mag.^a Ingrid Gritschacher

Umschlag: Sujet Werbeagentur Lindner | Umsetzung: Scribblebox e.U.

Layout: Scribblebox e.U.

Druck: Kreiner Druck- und Verlagsgesellschaft m.b.H. & Co. KG, Spittal | Stand: Oktober 2020

1. VOR DER VERHANDLUNG	5
1.1. Wann bin ich in einer Verhandlungssituation?	5
Übung 1 - Meine Wünsche	6
Übung 2 - Meine inneren Blockaden	7
1.2. Meine Werte/Bedürfnisse/Interessen	8
Übung 3 - Meine Werte/Bedürfnisse/Interessen	9
1.3. Meine Minimal-/meine Maximalforderung	10
Übung 4 - Meine Minimal- und Maximalziele	10
Übung 5 - Meine 5 Optionen	11
1.4. Nützliche Infopoints	11
2. IN DER VERHANDLUNG	12
2.1. Eröffnung - Dein erster Zug	12
Übung 6 - Meine Eröffnung	13
2.2. Kommunikation	14
Übung 7 - Meine Argumentationsvorbereitung	15
2.3. Strategie/Taktik	16
Übung 8 - Mein Verhandlungstraining	16
3. NACH DER VERHANDLUNG	17
3.1. Reflexion	17
Übung 9 - Meine Reflexion	17
3.2. Verschriftlichung	18
4. AUF DAS KOMMT ES AN	18
Literatur	19
Hilfreiche Links	19
Adressen	19

Liebe Kärntnerinnen, liebe Kärntner!



Foto: Pinter/Proimageaustria

Landesrätin
Mag.ª Sara Schaar
 Frauenreferentin
 des Landes Kärnten

Ob im Arbeitsleben, in der Familie oder mit Freunden – kleine wie auch größere Verhandlungen sind Teil unseres Lebens. Männer gehen meist leichter in Verhandlungen, bei Frauen spielen andere Faktoren eine Rolle. Das trägt unter anderem dazu bei, dass Frauen nicht immer das Gehalt bekommen, das ihnen zusteht – der Einkommensunterschied zwischen Frauen und Männern ist mit 19 Prozent in Kärnten nach wie vor zu hoch!

Mit der Workshop-Reihe *Finanzbasics für Frauen* unter dem Titel „Wie verhandle ich richtig – Finanzielle Zukunft ohne Lücke“ von Mag.ª Ingrid Gritschacher und dieser Broschüre möchten wir Ihnen daher das Rüstzeug zum Verhandeln mitgeben. Die Broschüre liefert Ihnen praxisnahe Tipps und Tricks, die Sie erfolgreich bei beruflichen wie auch privaten Verhandlungen unterstützen. Bereiten Sie sich gut vor, sammeln Sie Fakten, die Ihr Verhandlungsziel untermauern, dann können Sie selbstbewusst für Ihre Ziele eintreten und gleichzeitig einen Beitrag dazu leisten, Ihre finanzielle Zukunft abzusichern.



Foto: Helge Bauer

Mag.ª Martina Gabriel
 Frauenbeauftragte
 des Landes Kärnten

Es gibt viele Einflussfaktoren, die auf die Erreichung der tatsächlichen Gleichstellung von Frauen und Männern einwirken. Nicht alle kann jede*r Einzelne unmittelbar beeinflussen, weil sie auf gesellschaftlicher oder struktureller Ebene liegen. Aber was in unserer Hand liegt, ist für das einzutreten, was uns beruflich zusteht und wir uns privat wünschen. Mit dieser Broschüre wollen wir Sie genau dazu ermutigen. Sehen Sie sich Ihre Finanzen an, recherchieren Sie, was Ihnen zusteht bzw. welche Möglichkeiten Sie haben, machen Sie einen Plan und legen Sie Ziele fest. Die Broschüre liefert Ihnen einen Leitfaden dafür, wie Sie durch gezieltes Verhandeln Ihre Ziele erreichen können: Von der Vorbereitung, über Tipps und Tricks während der Verhandlung bis zur Nachbearbeitung. Einfache Übungen veranschaulichen, wie Sie die Inhalte am besten in der Praxis für sich umsetzen können. Starten Sie informiert und gestärkt in Ihre finanzielle Zukunft!

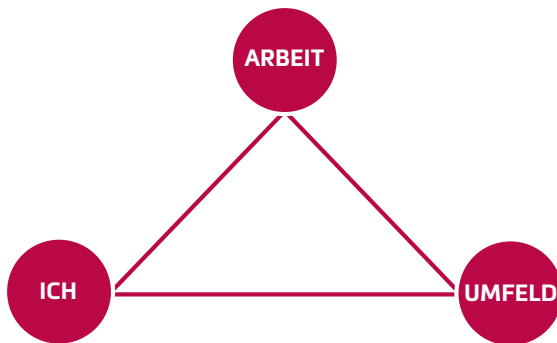


1. VOR DER VERHANDLUNG

„Lasst uns nie aus Angst verhandeln,
aber lasst uns auch nie Angst
vor Verhandlungen haben.“
J. F. Kennedy

1.1. Wann bin ich in einer Verhandlungssituation?

Verhandeln ist mehr als bitten oder fordern und es will gelernt sein. Mit etwas Übung geht es von Mal zu Mal leichter von der Hand. Verhandeln üben kannst du grundsätzlich in 3 Teilbereichen deines Lebens:



1. ICH

Was ist dir persönlich wichtig?
Welche Ziele im Leben möchtest du erreichen?

2. ARBEIT

Was ist dir in deinem Job/deiner Selbständigkeit wichtig? Welche Ziele möchtest du erreichen?

3. UMFELD

Was ist dir in deiner Familie, deinem Freundeskreis, der Gesellschaft wichtig? Was möchtest du da erreichen?

Abbildung 1: adcomo Zieldreieck, adaptiert übernommen

Erst wenn du deine Ziele definiert hast, kannst du sie in einer konkreten Verhandlung erreichen oder ihnen ein Stück näherkommen.

Wichtig ist es, dass du erkennst, wann eine Verhandlung notwendig ist.

Indikatoren für eine bevorstehende Verhandlung sind:

- Unzufriedenheit oder
- Wünsche, die sich nicht sofort erfüllen lassen oder
- wenn du schon 100 Mal erfolglos um etwas gebeten hast.

Übung 1 - Meine Wünsche

Notiere dir 3 Beispiele aus deinem Leben, egal aus welchem Teilbereich, mit denen du momentan nicht zufrieden bist.

Bsp.: Ich möchte mehr Gehalt.
Bsp.: Ich möchte öfter in der Arbeit gelobt werden.
Bsp.: Mein Kind soll von sich aus ihr/sein Zimmer aufräumen.

Auf den richtigen Zeitpunkt kommt es an:

Wann ist ein guter Zeitpunkt bspw. für eine Gehaltsverhandlung?

- Jährliches Mitarbeiter*innen-Gespräch
- Außergewöhnliche Leistung/erfolgreich abgeschlossenes Projekt
- Übernahme eines neuen Aufgaben-/Verantwortungsbereiches

Auf die Informationen kommt es an:

Tausche dich regelmäßig mit erfolgreichen Menschen in der gleichen beruflichen Tätigkeit aus, um eine realistische Einschätzung für deinen „Marktwert“ zu bekommen. Du musst wissen, wie hoch das Gehalt/Honorar in deiner Branche, mit deinen Fähigkeiten und deiner Berufserfahrung ist.

Auf deine Gedanken und Einstellungen kommt es an:

Persönliche innere Widerstände sind Blockaden, die uns vom Verhandeln abhalten. „Nach einer Gehaltserhöhung fragen?“ – „Gelte ich dann nicht als unverschämt?“ – „Ich möchte mein Gegenüber ja nicht überfordern.“ So oder so ähnlich lauten oft unsere eigenen Bedenken, wenn es darum geht, zu verhandeln. Es ist wichtig, unsere eigenen inneren Blockaden zu kennen und mit ihnen zu arbeiten, sie in die Verhandlungsvorbereitung einzubauen.

Übung 2 – Meine inneren Blockaden

Rufe dir deine 3 Verhandlungswünsche aus Übung 1 in Erinnerung. Notiere dir dazu in der Spalte deinen möglichen inneren Einwand.

Mein Verhandlungswunsch	Meine innere Blockade
Bsp.: Ich möchte mehr Gehalt.	Bsp.: Ist das unverschämt von mir?
Bsp.: Mein Kind soll von sich aus ihr/sein Zimmer aufräumen.	Bsp.: Diese Endlosdiskussion erspare ich mir lieber.

Im nächsten Schritt nimmst du deine innere Blockade in deine Verhandlungsvorbereitung auf:

Meine innere Blockade	Mein Lösungsansatz dafür
Bsp.: Ist das unverschämt von mir?	Bsp.: Ich führe ein Leistungstagebuch/Erfolgstagebuch und schreibe meine Aufgaben, Erfolge und Ergebnisse laufend mit, um sie jederzeit transparent machen zu können. Damit kann ich mir auch selbst jederzeit beweisen, dass meine Forderung berechtigt ist.
Bsp.: Diese Endlosdiskussion erspare ich mir lieber.	Bsp.: Ich überlege mir zunächst ein Minimalziel und verhandle das kurz und schmerzlos.

Es ist wichtig, dass du

- deine Verhandlungswünsche kennst,
- dir deiner inneren Widerstände im Klaren bist und
- diese in deine Verhandlungsvorbereitung aufnimmst.

1.2. Meine Werte/Bedürfnisse/Interessen

Auf deine Werte/Bedürfnisse/Interessen kommt es an:

Bevor du in eine Verhandlung gehst, musst du wissen, was du wirklich willst und was in der Verhandlungssituation wichtig für dich ist.

Deine Verhandlungsposition basiert auf

- deinen Werten
- Bedürfnissen und
- Interessen

Je besser du diese kennst, desto sicherer wirst du in Verhandlungen sein.

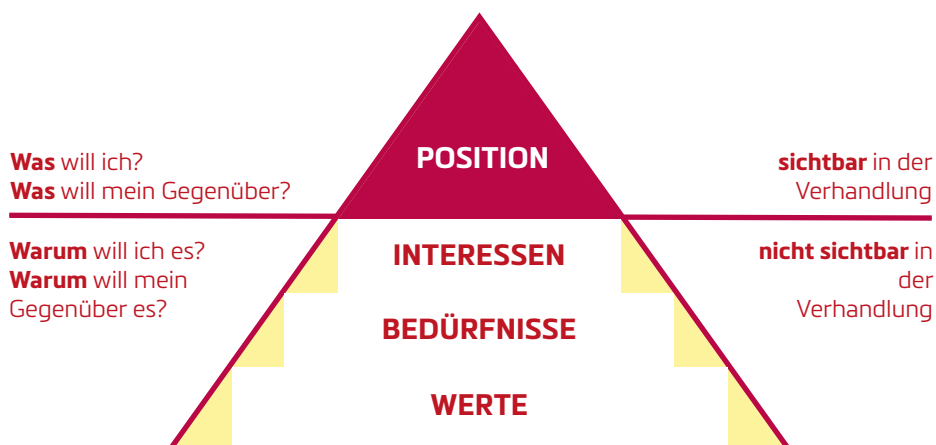


Abbildung 2: *adcomo Verhandlungseisberg, adaptiert übernommen*

Deine **Werte** sind deine Prinzipien und Überzeugungen wie bspw. Ehrlichkeit, Integrität, Solidarität, Mut, Fairness etc. Sie geben deinem Leben die **grundlegende Richtung**.

Deine **Bedürfnisse** setzen auf deinen Werten auf und **bestimmen dein Verhalten im Alltag**. Sie sind deine Kernmotivation. Hinter dem Wunsch nach einer Gehaltserhöhung könnte das Bedürfnis stehen, dein Leben in der Gegenwart und Zukunft finanziell gut abzusichern.

Deine **Interessen** bauen auf deinen Bedürfnissen und Werten auf. Sie stehen für ein Ziel oder einen Vorteil, den du dir ganz konkret durch die Verhandlung erhoffst oder versprichst.

Alle drei gemeinsam **bestimmen deine Position**, die du in einer Verhandlung einnimmst. Sie liegen deinem „Ja“ oder „Nein“ zugrunde.

Übung 3 – Meine Werte/Bedürfnisse/Interessen

Beantworte die folgenden Fragen kurz schriftlich.

Was ist mir **wirklich wichtig im Leben**? Wo liegen meine Prioritäten?

Welche **Bedürfnisse** sind mir besonders wichtig? Bsp.: Sicherheit, Zugehörigkeit, Freiheit, Selbstkontrolle, ...

Was sind meine **Hauptinteressen**? Bsp.: Mehr Gehalt, mehr Zeit, mehr Verantwortung, eigene Projekte, ...

Du weißt, dass deine **Verhandlungsposition** nur die **sichtbare Spitze des Eisberges** in der Verhandlung ist. Beeinflusst wird deine Position von deinen Werten, Bedürfnissen und konkreten Interessen. Diese zu kennen, hilft dir in der Verhandlungsvorbereitung deine Minimal- und Maximalforderung oder dein Minimal- und Maximalziel für die Verhandlung festzulegen.

1.3. Meine Minimal-/meine Maximalforderung

Auf deine Verhandlungsziele kommt es an:

Es ist wichtig, deinen **Verhandlungswunsch in Ziele umzuwandeln** und damit zu konkretisieren. Du bist erst dann verhandlungsbereit, wenn du auch einen **Plan B** hast.

Plan B, **wie Back-up oder beste Alternative**, liegt immer im Bereich zwischen Maximal- und Minimalziel. Unterschreite in einer Verhandlung niemals dein zuvor von dir festgelegtes Minimalziel.

TIPP

Geh immer mit mehreren Optionen in eine Verhandlung. Erfolgreiche Verhandler*innen haben **pro Verhandlungsgegenstand in etwa 5 Optionen/Möglichkeiten** „im Ärmel“, weniger erfolgreiche nur rund die Hälfte davon. Überleg dir also bspw. für eine Gehaltsverhandlung nicht nur deine Gehaltsforderung, sondern auch Optionen wie steuerfreie Arbeitgeberzuschüsse zur Kinderbetreuung, betriebliche Zukunftsvorsorge, freie oder verbilligte Mahlzeiten, Firmenauto, ...

Übung 4 – Meine Minimal- und Maximalziele

Ruf dir deine 3 Verhandlungswünsche aus Übung 1 in Erinnerung und definiere dafür deine Minimal- und Maximalziele.

Mein Verhandlungswunsch	Mein Maximalziel	Mein Minimalziel
Bsp.: Führungsverantwortung	Bsp.: Abteilungsleitung	Bsp.: Aufnahme ins Nachwuchsführungskräfteprogramm
1.		
2.		
3.		

Übung 5 - Meine 5 Optionen

Wähle einen konkreten Verhandlungswunsch aus und überleg dir dafür deine 5 Optionen:

Mein Verhandlungswunsch:

Option 1:
Option 2:
Option 3:
Option 4:
Option 5:

Auf dein Gegenüber kommt es an:

Wenn du dich selbst gut vorbereitet hast, stell dich auf deine Verhandlungspartnerin/deinen Verhandlungspartner ein, indem du Übung 1 bis 4 aus ihrer/seiner Sicht durchdenkst.

1.4. Nützliche Infopoints

Auf die ZDF kommt es an – Zahlen, Daten, Fakten unterstützen deine Argumentation.

Geht es um berufliche Angelegenheiten, sind die Arbeiterkammer und die Gewerkschaften dabei wichtige erste Infopoints für Arbeitnehmer*innen, Wirtschaftskammer und andere Berufsvertretungen für Selbstständige. Im Gehaltskompass des AMS (www.gehaltskompass.at) findest du außerdem Gehaltsangaben zu rund 1.800 Berufen.

TIPP

1. Nutze diese Infopoints in deiner Vorbereitung.
2. Schreibe eine Liste mit deinen Kenntnissen, Fähigkeiten und Qualifikationen.
3. Überlege dir aus der Sicht deiner Arbeitgeberin/deines Arbeitgebers bzw. aus der Sicht deiner Kundinnen/Kunden, wo ihr Nutzen deiner Kenntnisse, Fähigkeiten und Qualifikationen liegen könnte.

Erinnere dich daran, auch Gespräche mit anderen aus der Branche liefern dir wertvolle Informationen.



2. IN DER VERHANDLUNG

„Bereit zu sein ist schon der halbe Sieg.“

Miguel de Cervantes Saavedra

Auf dich kommt es an – jetzt geht es in die Verhandlung. Deine Ausstrahlung und Körpersprache sind wichtige Erfolgsfaktoren. Achte auf deine Kleidung, du sollst dich wohlfühlen und sie soll passend für die Verhandlungssituation sein.

2.1. Eröffnung - Dein erster Zug

Vermeide zu Verhandlungsbeginn 2 Gesprächseinstiege:

1. „Ich habe mir vorgestellt ...“ – also mit der Tür ins Haus zu fallen. Niemand wird gerne über-rumpelt.
2. Minutenlang um den heißen Brei herumzureden. Niemand verschwendet gerne Zeit.

Zu Beginn einer Verhandlung ist es wichtig, eine Atmosphäre zu schaffen, die Kommunikation fördert. „Small Talk“ über gängige Themen, wie Anfahrt, Wetter, usw., kann hier helfen. Tabuthemen solltest du vermeiden. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für Verhandlungen ist eine Eröffnung, in der unstrittige Gemeinsamkeiten betont werden.

Beispiele:

„Fein, dass wir uns heute zu ... austauschen können ...“

„Danke, dass Sie sich heute Zeit nehmen, um mit mir über... zu sprechen.“

„Schön, dass wir so rasch einen Termin finden konnten.“

Nach dieser kurzen Einstiegsphase beginnt der sachliche Teil der Verhandlung.

Und da gilt: **Keine Angst vor dem ersten Schritt.** Ziele, Interessen und Argumente müssen auf den Tisch. Nutze diese erste Phase auch dazu, möglichst schnell herauszufinden, wie dein Gegenüber in dieser Verhandlung „tickt“.

Übung 6 – Meine Eröffnung

Übernimm einen deiner 3 Verhandlungswünsche aus Übung 1 in die erste Spalte der Tabelle. Überlege dir dazu die angeführten Punkte.

Mein Verhandlungswunsch	
Mein/e Verhandlungspartner/in	
Meine Eröffnung	
Mein erster Zug (Vorschlag, ...)	
Meine Fragen in der 1. Phase, um an Informationen zu kommen:	<ol style="list-style-type: none"> 1. 2. 3.



2.2. Kommunikation

„Viele können argumentieren –
wenige ein Gespräch führen.“
A.B. Alcott

Auf die klare Kommunikation kommt es an:

Verhandeln ist ein bisschen wie tanzen. Es gilt dein Gesicht zu wahren und auch das deiner Verhandlungspartnerin/deines Verhandlungspartners.

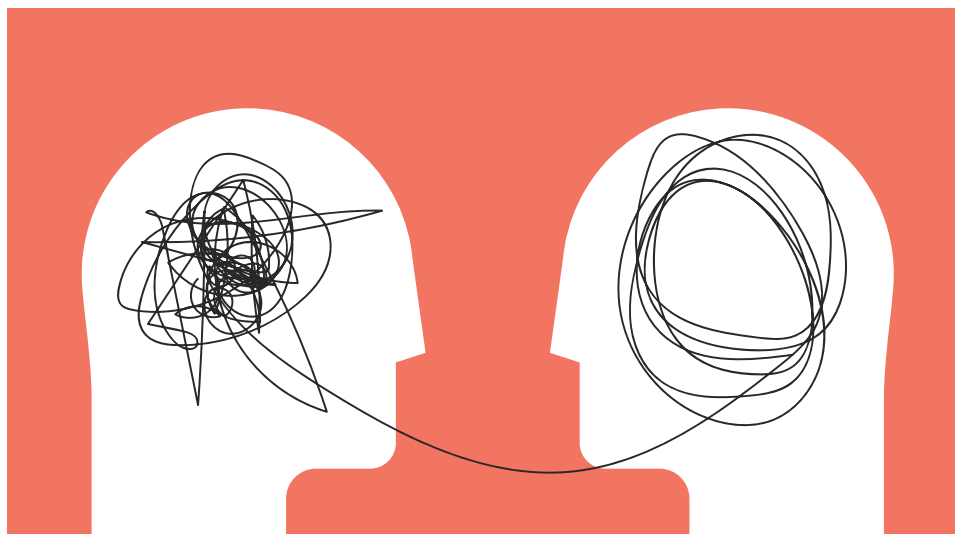
- Argumentiere
- Höre die Argumente deines Gegenübers an
- Gehe auf die Argumente deines Gegenübers ein

Argumentieren heißt, deinen Verhandlungswunsch kurz, klar und nachvollziehbar zu erklären und zu begründen. Ideal läuft es, wenn es dir dabei gelingt, den Vorschlag deiner Verhandlungspartnerin/deines Verhandlungspartners aufzunehmen und mit deinem Argument, deiner Bedingung zu verknüpfen.

TIPP

Stütze dein Argument zusätzlich durch Zahlen, Daten, Fakten (ZDF).

Es gilt: 2 Begründungen stärken ein Argument, 3 sind zu viel. Pro Argument sind dann 1-2 ZDF ideal.



Übung 7 – Meine Argumentationsvorbereitung

Übernimm einen deiner 3 Verhandlungswünsche aus Übung 1 in die erste Spalte der Tabelle. Überlege dir dazu die angeführten Punkte.

Mein Verhandlungswunsch	
Mein/e Verhandlungspartner/in	
Mein 1. Argument	1. Begründung: ZDF dazu: 2. Begründung: ZDF dazu:
Mein 2. Argument	1. Begründung: ZDF dazu: 2. Begründung: ZDF dazu:

TIPP

Das Wichtigste auch während der Verhandlung ist es, an Informationen zu kommen. Das gelingt dir vor allem durch **aufmerksames Zuhören**. Wann immer du selbst sprichst, bekommst du keine Information. Zu deiner Orientierung: In etwa 1/3 selbst reden, 2/3 aber zuhören.

Frage immer wieder nach und baue dazu folgende Wendungen in dein **aktives Zuhören** ein:

„Habe ich richtig verstanden: Sie finden/wollen/meinen/glauben ...“

„Darf ich das so zusammenfassen ...“

Ebenso wichtig ist es **die Stille, die nach Äußerung eines Wunsches** entstehen kann, **auszuhalten**. Frag in dieser Situation nicht nach und gib deinem Gegenüber Zeit zu antworten. Es gilt: Zug um Zug. Also zähle innerlich langsam mindestens bis 3.

2.3. Strategie/Taktik

„Wer etwas haben will,
muss auch etwas geben.“

Martin Luther

Auf die Strategie/Taktik kommt es an:

Erfolgreiche Verhandler*innen überlegen sich in der Vorbereitung auch **mehrere denkbare Entwicklungen** für das gesamte Verhandlungsgespräch. **Mehr noch: Sie trainieren**, mit Einwänden umzugehen und ihr Ziel dabei trotzdem im Auge zu behalten. Dadurch sind sie dann direkt in der Verhandlung selbst **sicherer und flexibler** im Umgang mit Gegenstrategien/-taktiken.

Wichtige Do's:

- sachliche Kriterien heranziehen
- eigene Leistungen und Erfolge darstellen
- Vorschläge zur Lösungsfindung machen
- Interessen der anderen Seite berücksichtigen
- Gemeinsamkeiten ansprechen
- Verständnis für Verhandlungsgegenüber zeigen

Wichtige Don'ts:

- drohen
- den anderen/die andere nicht zu Wort kommen lassen
- andere Seite abwerten
- Druck (moralischen Druck, Zeitdruck) ausüben
- unwichtigen Punkt „hochspielen“
- überschütten mit Informationen

Übung 8 – Mein Verhandlungstraining

Suche dir eine Trainingspartnerin/einen Trainingspartner, der/die in Alter und Kommunikationsstil deiner Verhandlungspartnerin/deinem Verhandlungspartner ähnlich ist und spiele mit ihr/ihm deine Verhandlung durch. Teile ihr/ihm dafür nur die Rolle mit (Vorgesetzte/-r, Kundin/Kunde, Lieferantin/Lieferant, ...). Bereite dich anhand der vorigen Übungen auf diesen Trainingstermin vor.

Mein Verhandlungstraining am: mit:	
Habe ich gut gemacht:	
Hat mich überrascht/muss ich noch besser vorbereiten:	
Feedback meines Trainings- partners/meiner Trainings- partnerin an mich:	

TIPP

Die letzten 3 - 5 Verhandlungsminuten sind oft entscheidend. Gib nicht zu früh auf! Verhandle immer ein wenig länger, als du eigentlich möchtest. Schließe die Verhandlung möglichst positiv mit Dank und Betonung der Gemeinsamkeiten.



3. NACH DER VERHANDLUNG

„Gutta cavat lapidem.
Steter Tropfen höhlt den Stein“
Publius Ovidius Naso

3.1. Reflexion

Auf dein Lernen kommt es an:

Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung. Du wirst mit jeder Verhandlung besser. Daher ist es wichtig, deine Erfahrungen zu sammeln und zu reflektieren.

Übung 9 – Meine Reflexion

Die Verhandlung ist vorbei. Gehe sie in Gedanken noch einmal durch und beantworte folgende Fragen:

Mein Verhandlungswunsch	
Mein/e Verhandlungspartner/in	
In folgenden Punkten konnten wir uns einigen:	1. 2. 3.
Meine offenen Punkte/Wünsche/nächsten abgeleiteten Verhandlungsziele:	1. 2. 3.
Das habe ich in dieser Verhandlung schon ganz gut gemacht:	
An dem muss ich für meine nächste Verhandlung arbeiten:	

TIPP

Nimm ein etwaiges „Nein“ nie persönlich. Es ist keine Ablehnung deiner Person, sondern eine Einladung auf sachlicher Ebene, die Gründe für das Nein zu suchen und mit einem besseren Vorschlag wieder zu kommen.

3.2. Verschriftlichung

Die Zeit nach der eigentlichen Verhandlung ist wichtig. Kontrolliere die schriftliche Darstellung des Verhandlungsergebnisses gut. Wenn du kein Schriftstück bekommst, ergreife selbst die Initiative.

Eine Mail mit einem Dankeschön und den wichtigsten Punkten kann für Eindruck sorgen und dient auch dazu, dass sich beide Verhandlungsparteien daran erinnern können, was besprochen wurde.

Überlege genau, wer diese Mail auch bekommen sollte. Wer steht im bekannten CC?

TIPP

Am besten startest du mit der Verschriftlichung schon in der Verhandlung. Fertige Notizen an. Lies genau, wenn das Schriftdokument von jemand anderem kommt. Beobachte, ob das zwischen euch Vereinbarte dann auch tatsächlich so gelebt wird.

4. AUF DAS KOMMT ES AN

- den richtigen Zeitpunkt
- die Informationen
- deine Gedanken und Einstellungen
- deine Werte, Bedürfnisse und Interessen
- deine Verhandlungsziele
- dein Gegenüber
- dich
- die klare Kommunikation
- die ZDF
- die Strategie/Taktik
- dein Lernen

LITERATUR

adcomo, **Mein 1x1 Basic Edition**, August 2020, adcomo

Bierach, **Das dämliche Geschlecht**, 2. Auflage, September 2004, piper

Criado-Perez, **Unsichtbare Frauen**, 4. Auflage, März 2020, btb

Dall, **Der Verhandlungsprofi**, 2011, Linde

Heiß, **Yes she can**, 1. Auflage, 2011, redline

Knaths, **Spiele mit der Macht**, 10. Auflage, April 2013, piper

Maas/Chaikevitch, **Viele Frauen wissen nicht, dass sie mehr Gehalt verhandeln könnten**, <https://www.zeit.de/arbeit/2020-07/gehaltsverhandlung-frauen-gender-pay-gap-selbstbewusstsein-diskriminierung>

Ruppert/Voigt, **Verhandlungsstrategien und Verhandlungstaktiken in Gehaltsverhandlungen**, FB 3: Wirtschaft und Recht, Frankfurt University of Applied Sciences, Dezember 2014

Topf, **Erfolgreich Verhandeln für Frauen**, 2009, redline

Ury, **Nein sagen und trotzdem erfolgreich verhandeln**, 2009, campus

HILFREICHE LINKS

arbeiterkammer.at

bmf.gv.at
(Berechnungsprogramme/
Brutto-Netto Rechner)

gehaltskompass.at

wko.at

WICHTIGE ADRESSEN

AMS Kärnten Landesgeschäftsstelle
Rudolfsbahngürtel 42
9021 Klagenfurt am Wörthersee
T 0463 3831
ams.karnten@ams.at

Arbeiterkammer Kärnten
Bahnhofplatz 3
9021 Klagenfurt am Wörthersee
T 050 477
arbeiterkammer@akkt.n.at

Schuldnerberatungsstelle Kärnten
Zentrale Klagenfurt
Waaggasse 18/3
9020 Klagenfurt am Wörthersee
T 0463 515639
office@sb-ktn.at

Österreichische Gesundheitskasse Kärnten
Kempffstraße 8
9021 Klagenfurt am Wörthersee
T 050 76616
office-k@oegk.at

Pensionsversicherungsanstalt Kärnten
Südbahngürtel 10
9021 Klagenfurt am Wörthersee
T 050 303
pva-lsk@pv.at

Belladonna Frauenberatung und Familienberatung Klagenfurt
Opferschutz bei sexueller Gewalt
Paradeisergasse 12/1
9020 Klagenfurt am Wörthersee
T 0463 511248
office@frauenberatung-belladonna.at

Frauenberatung Villach
Peraustraße 23
9500 Villach
T 04242 24609
info@frauenberatung-villach.at

Oberkärntner Mädchen- und Frauenberatung
Lutherstraße 3/4
9800 Spittal an der Drau
T 04762 35994
frauenberatung-sp@aon.at

Frauenservice- und Familienberatungsstelle Wolfsberg
Hermann-Fischer-Straße 1/2
9400 Wolfsberg
T 04352 52619
office@fraueninfo.at

Lichtblick, Mädchen-, Frauen- und Familienberatung Feldkirchen
Heftgasse 3
9560 Feldkirchen
T 04276 29829
office@lichtblick-fe.at

Frauen- und Familienberatung WIFF
Herzog-Bernhard-Platz 13
9100 Völkermarkt
T 04232 4750
wiff.vk@aon.at

Mädchenzentrum Klagenfurt
Karfreitstraße 8
9020 Klagenfurt am Wörthersee
T 0463 508821
office@maedchenzentrum.at

Frauen Info Point St. Veit
Grabenstraße 34
9300 St. Veit a.d. Glan
T 0463 511248
office@frauenberatung-belladonna.at

Frauen Info Point Hermagor
Gasserplatz 3a
9620 Hermagor
T 04242 24609
info@frauenberatung-villach.at

TIPP

Aktivieren Sie um Zeit zu sparen Ihre Handy-Signatur, mit der Sie digital rechtsgültig unterschreiben können. Anlaufstellen für die Aktivierung:

- Registrierungsstellen
- Finanzämter
- Finanzonline
- Post.at

