

Mehr als 66 100 Stellenanzeigen
Jobs ganz in Ihrer Nähe.
www.suedfinder.de/job



FOTO: DPA



FOTO: KAI REMMERS

Der Marktplatz für den Süden
Jobs, Kleinanzeigen, Immobilien,
Autos und mehr. www.suedfinder.de

Südfinder

am Samstag

Samstag, 20. Februar 2016



Im Gespräch sollten Mitarbeiter vor allem betonen, welchen Nutzen das Unternehmen von einem Zugeständnis hätte.

FOTO: MONIQUE WÜSTENHAGEN/DPA

Ziel fest im Auge behalten

Typische Fehler bei Verhandlungsgesprächen mit Chefs und wie sie sich vermeiden lassen

Verhandlungen mit dem Vorgesetzten machen wohl nur wenigen Arbeitnehmern wirklich Spaß. Denn meistens geht es um mehr Geld oder mehr Personal – beides ist nicht leicht zu bekommen. Deshalb ist viel Überzeugungsarbeit gefragt. Doch bei einem Verhandlungsgespräch gibt es einige Fehler, die Mitarbeiter auf dem Weg zum Erfolg besser vermeiden – von Planlosigkeit bis zu übertriebener Zurückhaltung. Die häufigsten Fehler:

- **Wissen, was man will:** Es mag banal klingen, doch wer nicht weiß, was das Ergebnis der Verhandlung sein soll, hat schon verloren. „Ob mehr Etat, einen zusätzlichen Mitarbeiter oder mehr Geld – Mitarbeiter sollten sich vorher genau überlegen, was sie wollen“, sagt Claudia Kimich, Karriereberaterin und Autorin aus München.

- **Nur mit der eigenen Leistung argumentieren:** Den Chef interessiert es in der Regel nicht, ob Mitarbeiter noch ein Haus abbezahlen müssen oder ihre Kinder häufiger sehen wollen. „Man kann nur mit der eigenen Leistung argumentieren“, sagt Kimich. Das heißt, der Chef fragt sich, welchen Nutzen er von einem eventuellen Zugeständnis hat. Wer also einen zusätzlichen Mitarbeiter für zehn Stunden die Woche braucht, muss deutlich machen, dass dadurch das Projekt besser wird.

- **Gespräch von vorne bis hinten proben:** Einfach mal gucken, wie es läuft, ist eine schlechte Idee. Üben lautet die Devise. „Und damit meine ich nicht, das Gespräch mal durchzusprechen“, sagt Kimich. Stattdessen sollte man das Ganze mehrfach von vorne bis hinten proben – mit Begrüßung und Gesprächseinstieg. Idealerweise

nimmt man es auf Video auf und schaut es sich an.

- **Nie alles auf den Tisch legen:** Getreu dem Motto „Viel hilft nicht immer viel“ sollten Mitarbeiter nicht mal eben alle Argumente, die sie haben, runterratern. „Dann ist alles Pulver verschossen“, warnt Kimich. Besser, sie setzen ihre Trümpfe dosiert ein und gucken, in welche Richtung sich das Gespräch bewegt.

- **Denkpause einlegen:** Wer merkt, dass die Verhandlung nicht so läuft, wie geplant, sollte die Flinte nicht ins Korn werfen und sich stattdessen eine Pause zum Nachdenken verschaffen, um eventuell die Strategie zu ändern. „Das kann der Gang zur Toilette sein oder ein fallen gelassenes Taschentuch, das man erst mal aufheben muss“, erklärt Kimich.

- **Minimalziel definieren:** Mitarbeiter sollten mit einem Minimalziel

in die Verhandlungen gehen. Wird das nicht erreicht, müssen sie Konsequenzen ziehen. Darüber sollten sie sich bereits im Vorfeld Gedanken machen. „Es muss nicht immer gleich die Kündigung sein“, sagt Kimich. Aber Mitarbeiter sollten ihren Marktwert checken – schon vor dem Gespräch – und sich mit Alternativen zum aktuellen Job auseinandersetzen. „Fürs Erste können sie sich aber auch vornehmen, keine Überstunden mehr zu machen.“

- **Unmut höflich ausdrücken:** Wer verärgert ist, sollte dies dem Chef ruhig auch zeigen. Kimich rät, deutlich, aber auch höflich seinen Unmut auszudrücken. Natürlich sollten Mitarbeiter den Vorgesetzten dabei nicht bloßstellen – aber sie dürfen ihm auch klarmachen, wenn ihnen etwas ganz gegen den Strich geht. (dpa)

Mit starker Stimme und klarer Sprache überzeugen

Monika Hein und Christian Lindemann mit Handreichungen für erfolgreiche Kommunikation

Erfolgreiches Auftreten im Beruf wie im Privatleben verlangt neben fachlicher Kompetenz, klarer Körpersprache und tadellosen Umgangsformen vor allem eine Sprechweise, die das Gegenüber für sich einzunehmen weiß. Zwei ausgesprochene Experten auf diesem Gebiet treten in der Reihe „Die Erfolgsmacher“ in Ravensburg und Tuttlingen auf: die promovierte Phonetikerin, Stimm- und Sprechtrainerin Monika Hein und der Bühnenerfahrene Cirque-du-Soleil-Star Christian Lindemann.

Monika Hein versteht sich als Expertin für klares Sprechen und möchte Personen wie Unternehmen dabei helfen, eine starke Stimme zu entwickeln. Ob am Telefon, im Meeting, bei Präsentationen, Reden oder einfach nur im persönlichen Gespräch, jeder will sein Anliegen optimal transportieren, erklärt sie, und sie beschreibt ein Problem, das nach ihrer Erfahrung viele Menschen dabei haben: „Gerade dann, wenn es besonders wichtig ist oder wenn wir von anderen überrumpelt werden, lässt uns oft unsere Lautstärke im Stich.“ Ihre Trainings, Coachings und Keynotes wollen deshalb da ansetzen, „wo Menschen die Laute im Halse stecken bleiben“. Sie trainiert Führungskräfte, Kundenberater, Ver-

käufer, Marketingexperten genauso wie Anwälte, Moderatoren und Schauspieler. Ihr Ziel ist eine „individuelle, stimmige Kommunikation“, also eine, die der Persönlichkeit des Sprechenden angemessen ist.

Christian Lindemann möchte seinen Zuhörern Mut und Selbstvertrauen vermitteln, um erfolgreich auf den „Bühnen des Lebens“ zu agieren. Dabei profitiert er von seinen Erfahrungen auf großen Weltbühnen wie der des berühmten Cirque du Soleil. Er sagt: „5000 Menschen auf einer Showbühne in Las Vegas zu Standing Ovations zu bringen oder Ihre Kunden, Ihre Mitarbeiter, Ihr Team zu Ihrem Fan zu machen, beruht auf den gleichen Techniken.“



Christian Lindemann FOTO: PFR



Monika Hein FOTO: A.RIEDEL

Mit ihrem Vortrag „Stimmt Ihre Stimme?“ kommt Monika Hein in der Reihe „Die Erfolgsmacher“ am Dienstag, 23. Februar, in den Schwörsaal im Waaghaus in Ravensburg. Christian Lindemann tritt mit seinem Programm „Showtime – Auf den Bühnen des Lebens“ am 16. März in der Angerhalle in Tuttlingen-Möhringen auf. Der Eintritt kostet jeweils 59 Euro (für Abonnenten der „Schwäbischen Zeitung“ und Inhaber der Radio 7 Premium Card 49 Euro). Tickets: Tel. 02561/69565170 oder www.sprecherhaus.de.

Südfinder.de/JOB

ergoRAD
FAHRRÄDER ZUBEHÖR SERVICE

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort einen Zweiradmechaniker für Werkstatt und Verkauf. Eine abgeschlossene Ausbildung und/ oder Erfahrung sind wünschenswert. 450€, Voll- oder Teilzeit. Ihre Bewerbung senden Sie bitte an ganhof@ergorad.de.

ergoRAD
Ravensburger Straße 3
88267 Vogt
Tel. 07529/ 974966
www.ergorad.de

Monteure (m/w) für Türen & Tore

Für die Montage unserer Produkte suchen wir handwerklich begabte Mitarbeiter/innen. Wir bieten interessante Verdienstmöglichkeiten sowie eine gründliche Einarbeitung. Fragen zur Bewerbung beantwortet Ihnen gerne Herr Bernhard Grimm (b.grimm@pfullendorfer.de)

Pfullendorfer TOR-SYSTEME
Pfullendorfer Tor-Systeme GmbH & Co. KG
Kipptorstr. 1-3 | 88630 Pfullendorf
Tel.: 07552 / 2602-40 | www.pfullendorfer.de

Katholische Kirchengemeinde
St. Peter und Paul Reute

Die Katholische Kirchengemeinde St. Peter und Paul Reute-Gaisbeuren sucht für ihren zweigruppigen Kindergarten St. Leonhard in Gaisbeuren ab 1.04.2016

- eine(n) Gruppenleiter(in) in der Regelgruppe (100% unbefristet).
- zwei pädagogische Fachkräfte im Gruppendienst. (staatliche Anerkennung als Erzieher/in, Kinderpfleger/in, oder vergleichbare Ausbildung gem. §7 KiTaG) davon mit einem Beschäftigungsumfang von 40% und 35% befristet aufgrund Krankheitsvertretung in Zweikraftfunktion (13,8 + 15,8 Wochenstunden) mit Option auf Entfristung.

Ab sofort:

- eine pädagogische Fachkraft 3,5 Wochenstunden (aus dem oben genannten Kreis) für die Sprachförderung befristet aufgrund Förderung L-Bank
- eine flexible Krankheitsvertretung (aus dem oben genannten Kreis) bei Bedarf

Nähere Informationen entnehmen Sie bitte auf unserer Homepage: www.kirche-reute-gaisbeuren.de

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie Ihre Bewerbung mit den üblichen Unterlagen bis spätestens 4.3.2016 an das Kirchliche Verwaltungszentrum Leutkirch, Wilhelmstraße 1, 88299 Leutkirch; Ihre Ansprechpartnerin ist Frau Karoline Rau, Tel. 0 75 61/9 84 97-243 oder E-Mail: krauh@kvz.drs.de.

MORITZ
CAFÉ · RESTAURANT

Junges Team sucht
Servicekraft m/w

in Vollzeit, Teilzeit
und auf 450-Euro-Basis

Eselberg 4 • 88239 Wangen
info@moritz-wangen.de
Tel. 0 75 22 / 70 74 84
Frau Münch-Hausmann

65

www.suedmail.de

Briefmarken unter: www.suedmail.de

EDEKA
BAUR

Wir ♥ Lebensmittel.

Die Frischemärkte Baur sind mit 9 Märkten und mehr als 17.000 m² Verkaufsfläche größter regionaler Anbieter qualitativ hochwertiger Lebensmittel. Das Leitmotiv des Unternehmens „Der Mensch steht im Mittelpunkt“ setzt sowohl Kunden als auch Mitarbeiter in den Fokus unserer Bemühungen. Zufriedene Kunden und begeisterte Mitarbeiter sind uns Antrieb, Herausforderung und Belohnung zugleich.

Für unser E-Center in Friedrichshafen suchen wir ab sofort:

- **Fachverkäufer m/w**
Bedienungstheken, Schwerpunkt Fleisch/Wurst, Käse/ Fisch in Teilzeit

Weitere Informationen unter: www.edeka-baur.de/stellenangebote
Gerne beantworten wir vorab Ihre Fragen telefonisch unter 07531 132092 und freuen uns auf Ihre aussagefähige Bewerbung.