NEOP

GUIDE · FÜHRE MIT KI · GEHALTSGESPRÄCH

Ins Gehaltsgespräch mit Antworten. Nicht mit Hoffnung.



Das aus dem Reel, nur komplett: der Prompt, mit dem du zwei Minuten frei erzählst, was du erreicht hast. Claude macht daraus drei Belege mit Zahlen und spielt dann deinen Chef, der kein Budget hat. Mit den drei härtesten Gegenargumenten und deinem Spickzettel.

TIM CHRISTOPHER GASSE · @TIMCHRISTOPHERGASSE · NOVEMBER 2026

1
Der komplette Prompt
Erzählen, Belege, Kernsatz, Rollenspiel und Spickzettel.

2
Die Anleitung
So bereitest du dich in 30 Minuten vor, am besten laut.

3
Ein Beispiel
Drei Belege und die Antwort auf „Wir haben kein Budget“.

TEIL 1 · WORUM ES GEHT

Die Zahl reicht nicht. Du brauchst die Begründung.

Die meisten gehen mit einer Zahl ins Gehaltsgespräch. Und mit der Hoffnung, dass der Chef nicht nachfragt. Er fragt nach.

Warum gerade jetzt? Was hat sich verändert? Und dann wird es still. Dieser Prompt dreht die Vorbereitung um: Erst erzählst du Claude zwei Minuten lang, was du im letzten Jahr erreicht hast, ungeordnet und einfach drauflos. Claude macht daraus drei Belege mit Zahlen. Dann wird Claude zu deinem Chef, der kein Budget hat, und du überzeugst ihn trotzdem.

SO ARBEITET DER PROMPT

01
Frei erzählen
Zwei Minuten per Sprache: Was hast du im letzten Jahr bewegt?

02
Drei Belege
Claude verdichtet auf drei Erfolge mit Zahl und Wirkung.

03
Kernsatz
Deine Forderung und die Begründung in zwei Sätzen.

04
Rollenspiel
Claude spielt deinen Chef ohne Budget, mit den drei härtesten Gegenargumenten.

05
Spickzettel
Einstieg, Belege, Antworten auf die Einwände und dein Plan B auf einer Seite, damit du im Gespräch nichts suchen musst.

GUT ZU WISSEN

Claude kennt weder deinen Chef noch dein Unternehmen. Aber Claude kennt die typischen Einwände und lässt nicht locker. Wer die drei härtesten Gegenargumente einmal laut beantwortet hat, wird im echten Gespräch nicht mehr still. **So gehst du mit Antworten rein.**

Der Gehalts-Prompt zum Kopieren

Kopier den Block in Claude und füll die **[eckigen Klammern]** aus. Für Schritt 1 nutzt du am besten die Spracheingabe, so erzählst du freier.

```
Du bist ab jetzt mein Sparringspartner für ein Gehaltsgespräch.
Wir bereiten es gemeinsam vor, spielen es durch und am Ende habe
ich einen Spickzettel. Mach es mir nicht leicht.

ÜBER MICH
- Meine Rolle: [z. B. Teamleiter Vertrieb, seit 4 Jahren im Haus]
- Mein Gegenüber: [z. B. meine Bereichsleiterin, sachlich, zahlenorientiert]
- Meine Forderung: [z. B. 8 Prozent mehr oder eine Spanne]
- Lage im Unternehmen: [z. B. Sparprogramm, aber gutes Jahr im Vertrieb]
- Termin: [z. B. Donnerstag, 30 Minuten]

DEINE ROLLE
Außerhalb des Rollenspiels bist du ein ehrlicher Verhandlungscoach.
Im Rollenspiel bist du mein Gegenüber: freundlich, aber hart in der
Sache, mit wenig Budget und wenig Zeit.

GOLDENE REGEL
Im Rollenspiel antwortest du immer nur mit einem Redebeitrag und
wartest auf mich. Keine Tipps, solange wir spielen.

SCHRITT 1 · ERZÄHLEN
Ich erzähle dir gleich zwei Minuten lang, was ich im letzten Jahr
erreicht habe. Ungeordnet. Hör nur zu und frag danach höchstens
drei Dinge nach, die für Zahlen wichtig sind.

SCHRITT 2 · DREI BELEGE
Mach daraus drei Belege. Jeder Beleg: was ich getan habe, eine Zahl,
die Wirkung für das Unternehmen. Wenn eine Zahl fehlt, frag mich
danach oder markier sie mit [ZAHL PRÜFEN]. Erfinde keine Zahlen.

SCHRITT 3 · KERNSATZ
Formuliere meine Forderung und die Begründung in höchstens zwei
Sätzen, so dass ich sie frei sagen kann.
```

WEITER AUF DER NÄCHSTEN SEITE →

SCHRITT 4 · DIE HÄRTESTEN GEGENARGUMENTE

```
Nenn mir die drei härtesten Gegenargumente, die mein Gegenüber
bringen könnte, und gib mir zu jedem eine kurze Antwortidee.
```

SCHRITT 5 · ROLLENSPIEL

```
Jetzt bist du mein Gegenüber und hast kein Budget. Ich beginne.
Bring im Gespräch alle drei Gegenargumente. Wenn ich Stopp
schreibe, steigst du aus und sagst mir: Was hat überzeugt?
Wo habe ich mich gerechtfertigt? Welcher Satz wäre stärker?
Danach spielen wir noch einmal, eine Stufe härter.
```

SCHRITT 6 · SPICKZETTEL

```
Fass auf einer Seite zusammen:
1. Mein Einstiegssatz, wörtlich
2. Die drei Belege in je einer Zeile
3. Die drei Gegenargumente und meine beste Antwort
4. Mein Plan B, falls es heute kein Geld gibt
5. Mein Abschlusssatz mit dem nächsten Schritt

Fang jetzt mit Schritt 1 an und sag mir, dass ich loslegen kann.
```

DREI FOLGEPROMPTS FÜR DANACH

```
„Formulier meinen Einstiegssatz so, dass ich ihn in zehn Sekunden sagen kann.“
```

```
„Was antworte ich, wenn mein Chef sagt: Lass uns das in sechs Monaten noch mal anschauen?“
```

```
„Welche Alternativen zum Gehalt kann ich anbieten, falls wirklich kein Budget da ist?“
```

PROFI-TIPP · ANTWORTE LAUT, NICHT IM KOPF

Sprich deine Antworten im Rollenspiel per Mikrofon ein. Im Kopf klingt jede Antwort gut. Laut merkst du sofort, wo du ins Rechtfertigen kommst oder zu lange redest.

WARUM DREI BELEGE

Einer wirkt wie ein Zufall, fünf wirken wie eine Liste. Drei sind genug, um ein Muster zu zeigen, und wenig genug, dass dein Chef sie sich merkt. Und jeder Beleg braucht eine Zahl.

TEIL 3 · ANLEITUNG

So bereitest du dich vor

Plan 30 Minuten ein, am besten zwei oder drei Tage vor dem Termin. Such dir einen Ort, an dem du laut sprechen kannst. Ein kostenloses Claude-Konto reicht.

1 **Prompt einfügen und ausfüllen**

Neuer Chat, Prompt hinein, Klammern ausfüllen. Besonders wichtig: dein Gegenüber und die Lage im Unternehmen.

2 **Zwei Minuten erzählen**

Drück auf das Mikrofon und erzähl einfach. Projekte, Kunden, Probleme, die du gelöst hast. Ordnung ist Claudes Job.

3 **Zahlen nachliefern**

Bei jedem [ZAHL PRÜFEN] suchst du die echte Zahl raus. Ohne Zahl kein Beleg.

4 **Rollenspiel laut spielen**

Zwei Durchgänge, beide laut. Beim zweiten Mal merkst du, wie viel ruhiger du antwortest.

5 **Spickzettel mitnehmen**

Ausdrucken oder ins Notizbuch übertragen. Im Gespräch reicht ein Blick darauf.

TIPP · PLAN B VORHER FESTLEGEN

Entscheide vor dem Gespräch, was du akzeptierst, wenn es kein Gehalt gibt: Weiterbildung, ein fester Termin für die Neuverhandlung, mehr Verantwortung. Wer einen Plan B hat, verhandelt entspannter.

ACHTUNG · KEINE ECHTEN INTERNA

Für die Vorbereitung brauchst du keine vertraulichen Unternehmenszahlen oder Gehälter von Kollegen. Nutz Spannen und Platzhalter, deine eigenen Erfolge darfst du konkret beschreiben.

TEIL 4 · BEISPIEL-ERGEBNIS

Drei Belege und eine Antwort auf „kein Budget“

Ein Teamleiter im Vertrieb bereitet sein Gehaltsgespräch mit der Bereichsleiterin vor. Er fordert 8 Prozent mehr. Beispiel gekürzt, alle Angaben erfunden.

BELEG 1	**Umsatz der Region um 18 Prozent gesteigert**, bei gleichem Team, Ziel waren 10 Prozent.
BELEG 2	**Drei neue Großkunden gewonnen**, zusammen rund 400.000 Euro Jahresumsatz.
BELEG 3	**Zwei Nachwuchskräfte eingearbeitet**, beide seit drei Monaten eigenständig im Verkauf.
KERNSATZ	„Ich habe meine Verantwortung im letzten Jahr deutlich ausgebaut, und das zeigt sich in den Zahlen. Deshalb möchte ich über 8 Prozent mehr sprechen.“
EINWAND	**„Wir haben gerade kein Budget.“** „Das verstehe ich. Dann lassen Sie uns heute festhalten, ab wann es Budget gibt und was ich bis dahin noch zeigen soll.“

WAS DU HIER SIEHST

Jeder Beleg hat eine Zahl und eine Wirkung für das Unternehmen. Der Kernsatz passt in zehn Sekunden. Und auf den häufigsten Einwand gibt es eine Antwort, die nicht bettelt, sondern den nächsten Schritt festmacht.

Tim Christopher Gasse

Ich habe die Bundeskanzlerin moderiert. Heute coache ich Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte, damit sie wirken, wenn es darauf ankommt.



ALS MODERATOR FÜR BUNDESKANZLERIN DR. ANGELA MERKEL

2015–2018
Moderator für Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel

TV & Radio
Journalist und Moderator, u. a. Sat.1 und WELT

13+ Jahre
Coach für Auftritt, Rhetorik und Executive Presence

Keynote
Speaker und Gründer von NEOP in Hannover

Ich weiß, wie es sich anfühlt, wenn die Kamera läuft und es keine zweite Chance gibt. Genau dieses Handwerk gebe ich weiter: im Einzelcoaching mit Geschäftsführern, in der Speaker-Ausbildung und in Trainings mit ganzen Teams. Und weil Vorbereitung heute anders geht, gehört KI für mich fest dazu.



Speaker-Ausbildung



Geschäftsführer-Training



Kommunikationstraining mit Teams

SO ARBEITE ICH

1

Kernbotschaft zuerst

Ein Satz, der trägt. Jeder Auftritt beginnt mit der einen Aussage, die im Raum bleiben soll.

2

Selfie-Coaching

Du nimmst dich auf und siehst, wie du wirklich wirkst. So schließt sich die Lücke zwischen Selbstbild und Wirkung.

3

Proben unter Druck

Mit Kamera, kritischen Fragen und Zeitlimit. Wir wiederholen, bis es sitzt.

NEOP

VOM PROMPT ZUM AUFTRITT

Die KI bereitet vor. Sprechen musst du.

Der Prompt bringt dir Botschaft und Struktur. Was im Raum passiert, wenn alle dich ansehen, ist Handwerk: Stimme, Pausen, Blick, der eine Satz im richtigen Moment. So arbeiten wir mit dir:

FÜR GESCHÄFTSFÜHRER

Speaking Leaders

1:1-Mentoring für souveränes Auftreten vor Beirat, Belegschaft, Kunden und Presse. Diskret, persönlich, auf deinen nächsten großen Termin ausgerichtet.

speaking-leaders.de →

MIT KI VORBEREITET

Führe mit KI

KI-Mentoring: Wie du Reden, Gespräche und Entscheidungen mit KI vorbereitest und dabei klingst wie du selbst.

fuehremitki.de →

FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Du bist der Rede wert

Speaker-Coaching, Mentoring und die Speaker-Ausbildung mit Auftritt vor Publikum. Mit Selfie-Coaching, damit du siehst, wie du wirklich wirkst.

dubistderredewert.de →

FÜR TEAMS UND UNTERNEHMEN

Kommunikationstrainings

Präsentation, Storytelling, Führungskommunikation und Kommunikation unter Druck. Als Seminar oder als Presence & Performance Lab über mehrere Monate.

neweraofpresence.de →



PERSÖNLICH · KOSTENLOS

Lass uns über deinen nächsten Auftritt sprechen.

Im Erstgespräch klären wir, wo du stehst und welcher Weg zu dir passt.

Kostenloses Erstgespräch buchen →

Kostenloses Videotraining: **dubistderredewert.de** · Alle Guides: **fuehremitki.de/prompts**

Wirkung ist kein Talent. Wirkung ist Handwerk.