

5 SCHRITTE UM MIT EINEM GEGENANGEBOT UMZUGEHEN

In der heutigen Folge habe ich mit dir darüber gesprochen, wie du damit umgehst, wenn der Kandidat am Ende des Prozesses ein Gegenangebot annehmen möchte.

Die folgenden 5 Schritte sind zu tun:

1. Ruhig bleiben
2. Rahmendaten vom Gegenangebot erfragen
3. Rahmendaten mit Wechselmotivation abgleichen
4. Rahmendaten mit unserem Angebot abgleichen
5. Konsequenzen der Annahme eines Gegenangebots aufzeigen



Schritt 5 ist wichtig, um dem Kandidaten aufzuzeigen, was (und DASS!) sich für ihn nach der Annahme eines Gegenangebotes (etwas) verändern wird. Mit diesen Informationen kann er die Vor- und Nachteile dieses Schrittes besser abwägen und am Ende eine durchdachte Entscheidung treffen. Als sein Berater kannst du ihn auf die folgenden, möglichen Auswirkungen hinweisen:

- Man ist als "Leaver" markiert und das Vertrauen der Arbeitgebers und der Kollegen ist weg.
- Bei Beförderungen hat Kandidat ein Nachsehen im Vergleich zu anderen internen Kandidaten – Mangel an Loyalität ist immer noch im Bewusstsein.
- In den meisten Fällen ändert sich die Situation trotz Versprechungen nicht. 90 % der Kandidaten, die ein Gegenangebot akzeptiert haben, befinden sich nach 6 Monaten wieder auf der Suche.
- Das Gegenangebot ist nur eine "Überbrückung", bis man Ersatz für den Kandidaten gefunden hat.
- Ein finanzielles Gegenangebot motiviert nicht lang – Geld ist in den seltensten Fällen der wirkliche Antrieb für einen Wechsel.
- Team ist enttäuscht.
- Wenn sich Arbeitsbedingungen durch Gegenangebot verbessert/entwickelt haben, dauert die nächste Beförderung wieder eine ganze Zeit.
- Wenn die Firma Einschnitte machen muss, ist der Kandidat der Erste, der geht, da er als weniger loyal wahrgenommen wird.

Kleine Gemeinheiten:

- Kandidat soll bei finanziellem Gegenangebot fragen, zu wann das Angebot rückdatiert wird. Schließlich wurde man ja einige Zeit unterbezahlt?!
- Gedanken anregen: Man erfährt erst Wertschätzung, wenn man gehen will?! Müssen sie jetzt jedes Mal zu solchen Mitteln greifen, wenn sie ihre Interessen gehört und durchgesetzt haben wollen?
- Liegt das Gegenangebot bereits schriftlich vor? → Nicht, dass man sie mit der Ankündigung nur hinhalten möchte und es ändert sich doch nichts?!

Ich hoffe, diese Impulse helfen dir weiter.

Wenn du Fragen zu der Folge oder zum Dokument hast, schreibe mir gern an hello@simonestraub.com

Möchtest du gern persönlich mit mir arbeiten?

Dann trete mit mir in Kontakt und wir besprechen in einem kostenfreien Beratungsgespräch, wie genau ich dir weiterhelfen kann.

Ich wünsche dir viel Erfolg beim Reflektieren und Ausprobieren!

Simone