

TRUCS INTÉRESSANTS POUR NÉGOCIER VOTRE SALAIRE

AUTEUR : COACHING4CAREERS



Accepter tout accord lorsque vous sentez que vous pourriez avoir obtenu plus peut vous laisser avec un goût désagréable de "si seulement" dans la bouche, mais la négociation est une entreprise risquée. Il est facile d'offenser quelqu'un pendant le processus de sorte qu'il est compréhensible que beaucoup de gens se sentent anxieux au sujet de la négociation et ont tendance à l'éviter. Cependant, il y a des façons de le faire efficacement et avec succès, sans perturber l'autre partie et sans concéder plus que vous sentez devoir concéder.

Voici trois trucs simples mais excellents pour vous aider à vous faire une bonne idée de la négociation:

1 Demandez-vous si vous devriez négocier?

La première étape consiste à identifier s'il y a vraiment une raison de négocier. Pour comprendre cela, recherchez les niveaux de salaire en vigueur pour votre poste et faites vos devoirs par rapport à l'entreprise pour laquelle vous postulez. Sont-ils rentables, sont-ils en croissance, ont-ils un taux de roulement élevé ou une réputation à l'effet de moins payer les employés? Ne détruisez pas votre crédibilité en demandant un salaire qui est tout simplement sans rapport avec le marché.

2 Définissez exactement ce que vous voulez

Après avoir effectué des recherches sur le marché et compris ce que le marché est susceptible de payer, vous devez vous fixer un salaire idéal, un salaire acceptable et le salaire le plus bas que vous pourriez accepter, peu importe quoi. Savoir cela à l'avance est crucial pour toute négociation, vous permet de parler en toute confiance le moment venu et de vous en tenir à vos chiffres.

3 Essayez de comprendre exactement pourquoi ils vous veulent

Si vous négociez alors ce sont de bonnes nouvelles: ils sont susceptibles de vous offrir le poste. Si vous pouvez établir exactement pourquoi ils viendront vous chercher, cela vous donnera un effet de levier pour négocier. S'ils pensent que votre expérience est un atout énorme, vous avez de bonnes connexions (etc.) alors vous pouvez probablement être très optimiste dans votre stratégie de négociation. Si c'est parce qu'ils pensent que vous avez l'aptitude à apprendre, alors votre effet de levier est plus faible.

La négociation c'est comprendre la réalité de votre poste et d'être très clair sur vos propres exigences et limites. Passez du temps à réfléchir avant de commencer la négociation et vous obtiendrez presque toujours plus que ce dont vous avez besoin.

Ce contenu est une gracieuseté d'Abintegro, experts en gestion de carrière, technologie de transition & apprentissage numérique s'adressant aux forces de travail modernes, mobiles et friandes de technologie d'aujourd'hui,- Apprenez-en plus sur www.abintegro.com

Crédit: [Business Insider](https://www.businessinsider.com); Abintegro.com



En savoir plus [Coaching4Careers](https://www.coaching4careers.com)

Coaching4Careers offre une gestion personnelle et professionnelle pour répondre à vos besoins. Que vous soyez un particulier ou membre d'une organisation, vous pouvez avoir accès à nos services qui sont adaptés à vos besoins. Vous pouvez alors décider de parler face à face, en ligne ou par téléphone.

Pour votre bilan de santé gratuit carrière / développement ou pour faire fonctionner votre outil de diagnostic de carrière, il suffit de visiter notre site Web : www.coaching4careers.co.uk