

Négocier son salaire

les points clés

Arnaud Delphin
Executive Coach & Outplacer

Plan

- ✓ Pourquoi négocier ?
- ✓ Comment se préparer ?
- ✓ Quelle stratégie ?
- ✓ Et si je suis en fonction ?
- ✓ Quelles motivations ?

Pourquoi négocier ?

Préjugés fréquents

- ✓ Les DRH prennent toujours le moins disant
- ✓ Un candidat n'a aucun poids dans la négociation
- ✓ Un salarié qui demande une augmentation se met en danger

Pour être crédible il faut **résister**

Comment se préparer ?

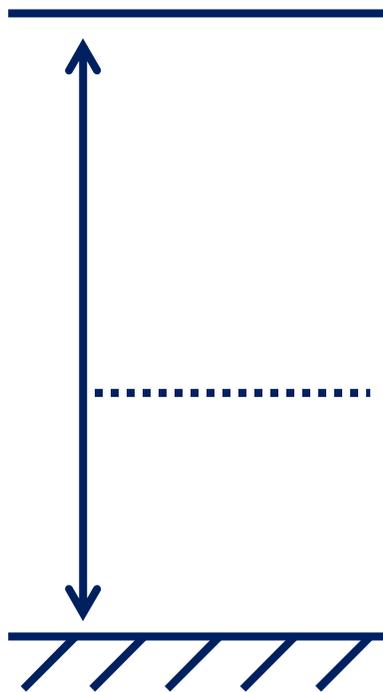
Leviers de votre performance

- ✓ Motivations
- ✓ Personnalité
- ✓ Compétences

Pour négocier sa valeur il faut la **connaître**

Comment se préparer ?

Fourchette



Max = le plus haut niveau de rémunération **justifiable**

Min = Votre objectif **justifiable**

Plancher = minimum acceptable

Comment se préparer ?

Informations sur les salaires

- ✓ Etudes de salaire :
 - Michael Page
 - Robert Half
- ✓ Courbes de salaire de l'entreprise
- ✓ Benchmark de professionnels : **le réseau**

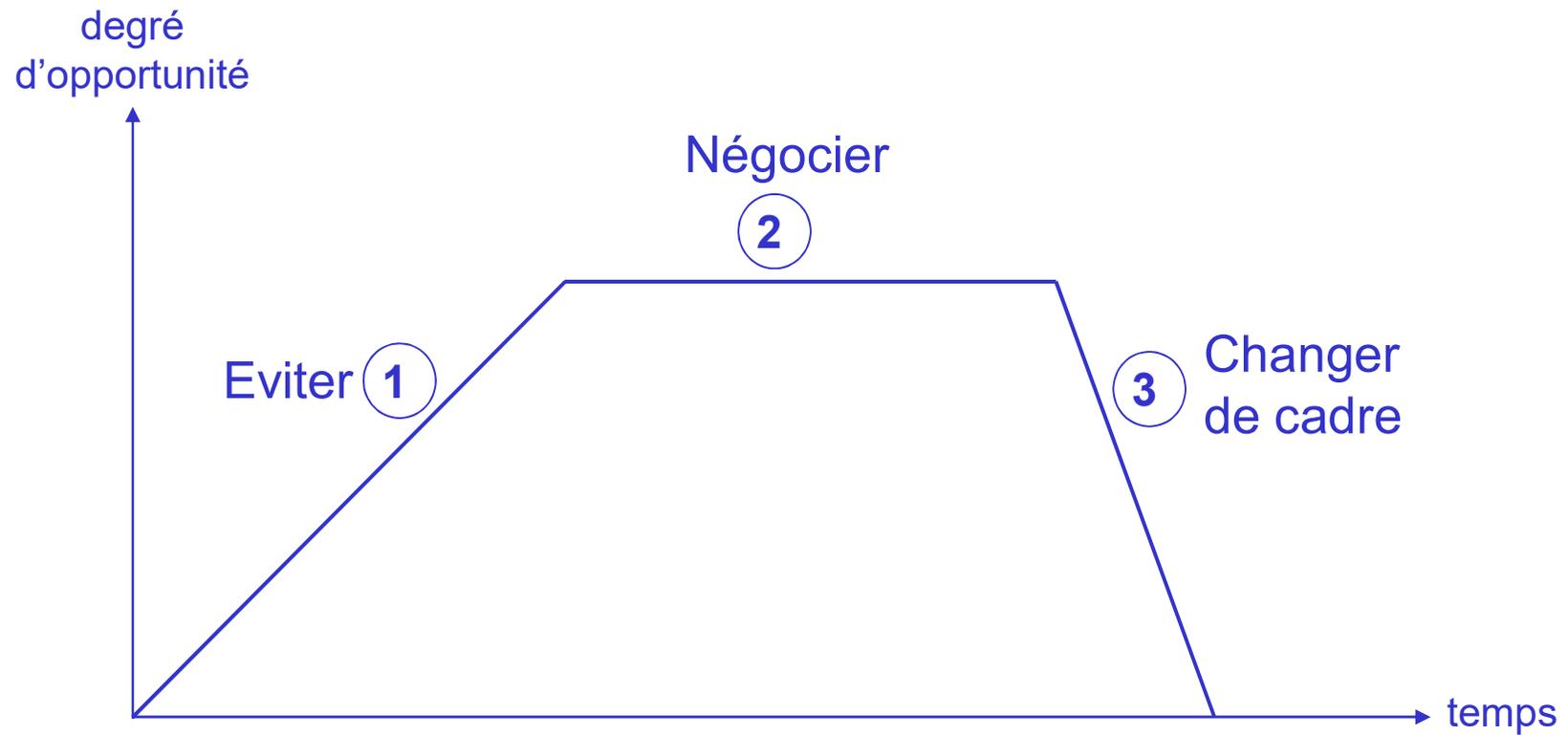
Comment se préparer ?

Décomposition d'une rémunération

- ✓ **Salaire fixe**
- ✓ **Salaire variable**

- ✓ Intéressement, participation
- ✓ Welcome package
- ✓ Actions gratuites, stock options
- ✓ Voiture
- ✓ Logement
- ✓ Déménagement
- ✓ Parachute de sortie
- ✓ ...
- ✓ Titre / carte de visite
- ✓ Temps partiel
- ✓ Télétravail
- ✓ Utilisation de bureaux
- ✓ ...

Quelle stratégie ?



Quelle stratégie ?

1. Evitez de vous engager trop tôt

- ✓ « Quel était votre ancien salaire ? »
- ✓ « Quelles sont vos prétentions salariales ? »
- ✓ « Notre offre est de 100, êtes-vous d'accord ? »

- ✓ Posez des questions
- ✓ Citez des réalisations prouvant vos compétences

Démontrez votre **fiabilité**

Quelle stratégie ?

2. Négociez avec méthode

1. Argumentez, ne bluffez pas
2. Demandez des contreparties
3. Déplacez sur d'autres concessions
4. Sachez conclure

Une négociation ne s'improvise pas :
soyez **méthodique**

Quelle stratégie ?

3. Changez de cadre

- ✓ Temps partiel
- ✓ Mission à durée limitée
- ✓ Mise en relation

Et si je suis en fonction ?

Intérêt de négocier

- ✓ Etre valorisé de façon tangible
- ✓ Etre visible de son management
- ✓ Etre reconnu de ses pairs

Et si je suis en fonction ?

Leviers de négociation

- ✓ Coût de la vie
- ✓ Changement d'organisation / de responsabilités
- ✓ Performance (individuelle et collective)
- ✓ Benchmark des salaires externes

Mes motivations ?

Etude « les facteurs de motivation au travail »
(source Robert Half, février 2016)

1. Missions et perspectives
2. Situation géographique
3. Secteur d'activité
4. Rémunération

Mes motivations ?

Motivations de fond qui poussent à négocier son salaire

- ✓ Besoin de **reconnaissance**

- ✓ Besoin de **sens**
 - Qu'est-ce qui me passionne ?
 - De quoi je veux pouvoir être fier ?
 - Ou je me projette dans 5 à 10 ans ?

Conclusion

- ✓ Préparez-vous, soyez méthodique
- ✓ Sachez pourquoi vous négociez
(**motivations** de fond)
- ✓ Projetez vous dans votre carrière
(prochaine étape et **projet** de long terme)

Négocier son salaire

les points clés

Questions ?

Arnaud Delphin
Executive Coach & Outplacer