

## **Comment devenir un/une pro de la négociation ?**

***Fiche Monster, Lucie Sainclair***

Dans un contexte économique tendu, il paraît plus qu'impensable d'oser demander une augmentation. Si vous en êtes toutefois à ce point de votre parcours professionnel, il va falloir compter avec votre détermination. Monster vous guide dans cette démarche avec une stratégie digne d'un négociateur professionnel

### **Valoriser vos performances**

Rien ne sert de solliciter un entretien, si vous n'avez pas au préalable peaufiné votre approche et déterminé vos objectifs. Préparez un dossier en mettant en avant une réussite dont vous êtes fier ou un défi relevé avec succès. En mettant l'accent sur vos forces, vous puiserez à même votre source de compétence. Au cours de l'entretien, vous retracerez votre parcours au sein de l'entreprise. Evoquez concrètement votre contribution active à son développement et éventuellement à ses gains. Pour un recruteur ou un dirigeant, c'est essentiel. Son objectif reste de retenir les employés qui brillent au sein de leurs structures. Il ne perdra jamais de vue que vos résultats sont un profit substantiel pour son entreprise. Pendant cet exposé, la sérénité est de mise. Bottez en touche si votre état émotionnel est trop fort. Il faut éviter au bout de quelques minutes d'entretien d'attaquer bille en tête avec une demande d'augmentation, (faut-il comprendre par là qu'il faut renoncer à demander un entretien si son état émotionnel est trop fort pour ne pas risquer d'attaquer bille en tête au bout de quelques minutes et de demander une augmentation). Vous passeriez pour un employé présomptueux. La présentation de vos performances est juste une étape.

### **Faire reconnaître sa valeur et négocier**

Evaluez vos aspirations, faites valoir vos atouts, restez calme et vous pourrez enfin négocier. A ce point de discussion, sachez que vous êtes face à un problème à résoudre en fonction d'intérêts à priori divergents. Mais il y a fort à parier que si, à ce stade votre interlocuteur vous complimente, c'est une porte ouverte, il faut s'y engouffrer. Mesurez donc sa stratégie pour entrevoir ses intentions de rémunération. C'est là qu'une connaissance poussée de votre valeur sur le marché et des modes de rémunérations qui prévalent dans votre secteur d'activité entrent en jeu. Il est temps ensuite de s'en tenir à des formules de type: Comment a-t-on évalué mes performances ? Pensez-vous qu'une augmentation de salaire soit envisageable ? Puis-je espérer voir mon salaire revu à la hausse ?

### **Vous touchez le but?**

Bien négocier sera d'autant plus aisé que vous aurez déterminé votre augmentation potentielle. Voyez aussi plus loin que votre salaire en vous informant sur tous les avantages sociaux ou les primes possibles dans votre entreprise. Si vous désirez concilier travail et famille, réclamez un allègement des tâches ou un horaire flexible ou si une augmentation n'est pas envisageable, pensez à une formation. Ce sont autant d'extras à prendre en compte pour évaluer le salaire. Si alléchante soit-elle, n'acceptez pas toute offre d'emblée et demandez un délai de réflexion. Si le marché se conclue, faites-le confirmer par écrit. Dans le cas où les tentatives de négociations échouent et si vous n'arrivez pas à cerner les raisons de cet échec, préparez-vous à rencontrer un employeur qui saura reconnaître votre compétence à sa juste valeur. Au passage, n'oubliez pas que l'augmentation de salaire n'est pas une récompense du mérite, ni une reconnaissance. La sagesse voudrait que l'on reste à distance de ses affects en pensant que votre valeur n'est en rien liée, déterminée et mesurée par le salaire.