

Comment oser demander une augmentation ?

<https://www.coachingdecARRIERE.com/comment-demander-une-augmentation/>

La frustration financière au travail est génératrice d'envies de changement.

Voilà ce qui se passe par exemple : « *Comme je pense que je ne gagne pas assez, et que l'on ne m'augmente pas, malgré tout mon engagement dans mon travail, alors je ne me sens pas reconnu(e) et je perds du sens à travailler dans mon entreprise. J'ai donc envie d'un changement.* »

Il n'est pas aisé de négocier son salaire, une fois qu'on est dans l'entreprise. Il est plus facile de le négocier à l'embauche.

La plupart d'entre nous n'aime pas ça, négocier. Car tout le monde ne se sent pas l'âme d'un vendeur.

Et en plus, les occasions de le faire n'arrivent pas tous les jours...

Sachez que votre manager non plus, peut ne pas aimer ça. Et parfois, il n'aime tellement pas ça, que c'est peut-être la raison pour laquelle il ne vous donne pas de signes de reconnaissance explicites au fil de l'eau.

Il craint souvent de vous être redevable.

Et ne parlons pas du fait que s'il vous accorde une augmentation, vos collègues vont venir le solliciter à leur tour...

Négocier une augmentation n'est pas aisé

Oui, il n'est pas simple de négocier une augmentation, surtout si l'on a la croyance que « c'est déjà super d'avoir un boulot par les temps qui courent », ou que « mon boss va me la refuser, et après ça, il va me regarder de travers ».

À moins que l'on vous ait bombardé depuis votre enfance de messages encourageants, bienveillants et bons pour l'estime de soi sur votre valeur intrinsèque (et que vous ayez la méthode !!), négocier une augmentation ou de meilleures conditions de travail seul, (la négociation est d'avantage facile à vivre quand elle est collective) n'est pas facile.

En fait, c'est même épineux, parce que cet acte est souvent conditionné par votre estime de soi, c'est-à-dire la valeur que vous vous donnez.

Une estime de soi basse, c'est souvent plus de difficultés à négocier.

Du coup, cela rend la démarche anxieuse, et vous la procrastinez volontiers. Surtout si votre patron vous l'avait déjà accordé l'année précédente ... alors là, vous vous sentez assez redevable comme ça...

Mais le coût de la vie augmentant, il va falloir oser, parce que vous en avez besoin !

Vous pensez à changer de travail, mais pas simple, de vous lancer : Partir ? Rester ? En profiter pour carrément changer de métier ? Prenez la bonne décision, avec mon e-book GRATUIT « 10 questions incontournables à vous poser AVANT de changer de vie professionnelle »

Alors je vous propose quelques tuyaux et principes à avoir en tête, avant de solliciter un entretien de négociation, pour être sûr que votre prochaine négociation de salaire se passe le plus simplement possible, sans stress et sans faux pas :

1/ Prenez l'initiative de convoquer un rendez-vous

Les entreprises offrent rarement une augmentation de salaire spontanément, donc c'est à vous de la demander. Elles ont bien une obligation de vous proposer des entretiens annuels, mais rien ne les oblige à vous parler d'argent...

2/ Fixez-vous un objectif juste

Votre objectif d'augmentation doit être ambitieux, sachant que par principe, vous n'aurez sûrement pas ce que vous demanderez.

Visez gros, mais pas démesuré non plus.

Vous devez suffisamment connaître votre poste, le marché, la politique salariale de votre entreprise, pour que votre demande ne soit ni trop gourmande, ni trop ridicule.

Ayez un objectif stimulant et qui a du sens pour vous. Le sens est important : Une augmentation de principe n'est pas forcément motivante.

3/ Connaissez les objectifs de votre poste actuel

Bossez correctement votre descriptif de poste pour vous remettre en tête vos objectifs théoriques.

Vous devez savoir exactement les objectifs que l'on attend de vous sur le papier, pour préparer les preuves qui démontrent que vous les avez atteints. Cela implique donc de savoir sortir la tête du guidon pour considérer vos réalisations et vos montées en compétences.

4/ Comment sont données les augmentations dans votre entreprise ?

Renseignez-vous également sur la politique de rémunération de votre entreprise. Sur quelles bases sont accordées les augmentations ? Comment cela s'est-il passé les années précédentes ?

Menez votre petite étude auprès de vos collègues et comparez-vous. Y'a-t-il un décalage entre votre salaire et le leur, à compétence/poste/formation/ancienneté équivalents ? Cela va vous permettre de vous situer, et de savoir combien vous devez demander.

5/ Auto-évaluez-vous !

Auto-évaluez-vous en récapitulant vos forces et vos points à améliorer. Proposez à votre entourage, ou à un ancien collègue ou N+1 de confiance, de vous donner du feed-back à ce propos.

Ont-ils le même avis que vous ? S'ils voient en vous des qualités professionnelles que vous n'aviez pas vu vous-même, banco.

S'ils vous trouvent un nouvel axe d'amélioration, dites-leur merci, cela vous permettra d'anticiper la négociation.

6/ Restez clean dans la relation

Attention, votre entretien de négociation n'est pas du tout le moment de parler de vos problèmes financiers ou de vie personnelle.

Il est hors de question de vous victimiser pour obtenir un peu de sympathie, censée jouer en votre faveur pour cette négociation...La vraie raison de vous accorder une augmentation est uniquement liée à vos compétences et contribution au succès de l'entreprise, et à rien d'autre !