

Négocier son salaire et son contrat de travail

La Vidéo Tutoriel sous - titrée « Comment négocier votre rémunération et votre contrat de travail » accompagne ce document



1. Introduction

Savoir négocier vous permet de :

- Vous affirmez face à un employeur, et ainsi vous valoriser, et convaincre l'employeur de vous embaucher.
- Mesurer les avantages et les inconvénients d'un poste, savoir vraiment à quoi vous vous engagez.
- Convaincre éventuellement l'employeur de modifier tel ou tel point du contrat.

2. Les éléments de négociation : côté employeurs.

Lorsqu'il décide de recruter, un employeur a des impératifs précis :

Il cherche une personne :

- Avec des compétences minimales.
- Pour une durée précise.
- Acceptant certaines conditions de travail.

- Pour un coût plafond.

Son intérêt est, souvent, d'obtenir « le plus possible » pour « le moins cher possible ». Mais recruter et accueillir un nouveau salarié, c'est aussi un investissement pour l'entreprise. Son départ prématuré serait un échec et un coût pour l'entreprise.

Généralement, l'employeur est prêt à une certaine souplesse.

- La personne recrutée a plus de compétences qu'il ne le souhaite au départ: il pourra lui confier plus de responsabilités et donc mieux la payer.
- Si l'activité de l'entreprise est bonne, il pourra s'engager à augmenter le salaire au bout d'un certain temps ou de la période d'essai.

La marge de négociation d'un employeur dépend :

- Des habitudes de l'entreprise dans sa politique salariale.
- De la convention collective, des accords signés avec les organisations syndicales.
- Des perspectives d'évolution de l'activité de l'entreprise, de son état de santé.
- De l'état du marché de l'emploi pour le poste donné (Marché en tension ou normal)

3. Comment négocier avec un employeur ?

Mener à bien la négociation, c'est :

- Parler de tous les éléments figurant dans le contrat de travail, de toutes les conditions et caractéristiques de l'emploi.
- En parler au bon moment, avec aisance et simplicité, défendre vos intérêts.
- Veiller à respecter les limites acceptables par l'employeur.
Ne vous « fermez pas la porte » de l'emploi souhaité

4. Quelques grands principes :

1) Négocier, c'est dialoguer.

Si vous êtes en négociation avec votre futur employeur, c'est qu'il a besoin de vous, et vous avez besoin de l'emploi proposé, discutez donc « d'égal à égal » cherchant l'un et l'autre à vous entendre.

2) Négocier, c'est convaincre.

Vous avez des atouts: vos compétences, vos qualités, votre disponibilité, votre expérience... « Mettez-les dans la balance » pour revendiquer ce qui vous paraît juste.

En général, c'est au recruteur de l'aborder, pas au candidat. Cela fait partie des questions classiques posées pour vérifier que le candidat rentre bien dans la fourchette de rémunération qui a été définie.

L'usage veut donc que ce soit le recruteur qui lance le sujet.

Quand ?

Le recruteur peut aborder cette question au premier, deuxième, troisième entretien. Voir plus Il n'y a pas de véritablement de règles établies en la matière.

Mais si vous êtes déjà à votre deuxième ou troisième entretien, c'est certainement signe que votre candidature intéresse l'entreprise. Les entretiens précédents se sont bien déroulés, vous pensez avoir de bonnes chances de pouvoir poursuivre la procédure d'embauche.

Problème : le sujet du salaire n'a pas été évoqué par le recruteur.



Ce document complet est téléchargeable avec les 5 documents de synthèse et les 18 documents « Support » du Module 4

Pour un candidat expérimenté, chaque négociation salariale en entretien d'embauche est pratiquement un cas particulier.



Ce document complet est téléchargeable avec les 5 documents de synthèse et les 18 documents « Support » du Module 4

*Ce document complet est téléchargeable avec les 5 documents de synthèse
et les 18 documents « Support » du Module 4*

Ne changez pas de job sans avoir pris les bonnes garanties



Avant de signer avec un employeur, on pense à négocier son salaire, ses responsabilités... Mais rarement à se protéger si les choses tournent mal.

Pensez aussi à négocier un filet de sécurité au cas où les choses tourneraient mal. Vous changez de job, alors faites en sorte de préserver vos intérêts.



Ce document complet est téléchargeable avec les 5 documents de travail et les 18 documents « Support » du Module 4



***Ce document complet est téléchargeable avec les 5 documents de synthèse
et les 18 documents « Support » du Module 4***