

François Enius, directeur associé d'Absylone

« Le meilleur moment pour l'entretien, c'est celui du patron ! »

Quel est le moment le plus propice pour entamer des négociations avec son patron ? Cinq conseils pour une négociation réussie.

1. Observez votre patron, vous allez très vite connaître le jour, l'heure, la période de la semaine où il sera le plus disponible.

3. En faisant régulièrement état de vos activités et de vos résultats, en expliquant chaque fois, même brièvement, les réussites et les échecs, vous

chef délègue beaucoup, mais sans vraiment s'intéresser aux moyens que vous avez dû mettre en œuvre pour arriver à un résultat.

4. Si vous avez accepté une rémunération inférieure à 20 % du prix du marché, l'entreprise n'a sans doute pas été honnête, mais vous ne l'avez pas été non plus en acceptant.

Il n'est pas de bon ton de se plaindre au cours de la première année d'une condition salariale que l'on a acceptée à l'embauche. En revanche, si au bout d'un an vous estimez avoir fait largement vos preuves à un poste, vous pouvez renégocier votre salaire pour vous rapprocher du prix du marché.

5. Mettez-vous toujours à la place de votre patron dans le cadre d'une négociation salariale : "Pourquoi paierais-je plus, aujourd'hui, la personne qui est en face de moi ?" Et répondez-vous : "Parce que je suis meilleur qu'hier !" Listez et argumentez pourquoi vous l'êtes effectivement.

Faites-vous une petite "douche de lauriers" avant d'aller voir votre patron. Par contre, ne lui dites pas : "Parce que je suis indispensable." Vous pourriez vous entendre répondre : "Alors on va vous retirer de ce poste, on verra bien si vous l'êtes vraiment !" •



François Enius : « Faites-vous une petite douche de lauriers avant d'aller voir votre patron. »

2. Ne dites pas de but en blanc : je veux vous voir, sans avoir préparé l'entretien. Soyez toujours très factuel. Rendez compte toute l'année de vos actions, de vos résultats.

"validez" votre job. Vous réduisez ainsi les risques de vous laisser "mener en bateau" lors d'un entretien. Cette technique est à conseiller particulièrement quand votre