



12 PHRASES SIMPLES ET EFFICACES POUR RÉUSSIR TA NÉGOCIATION SALARIALE !





Hello toi !

Je suis Hawa, experte paie depuis plus de 12 ans et checkeuse de paie professionnelle.

Mon métier c'est d'accompagner les salariés pour leur permettre d'enfin prendre les rênes de leur salaire !

En travaillant en paie, je me suis vite rendue compte de grandes disparités de rémunération entre salariés. Mais bien plus que les compétences, ce sont avant tout les capacités de négociation des un.es et des autres qui faisaient vraiment la différence.

Aujourd'hui je te partage donc gratuitement ces 12 phrases simples et efficaces qui t'aideront à réussir ta prochaine négociation !

1

Formuler ses prétentions salariales en entretien d'embauche.



1

Mes prétentions salariales sont de X€ annuels bruts heures sur la base d'un 35 heures par semaine.

2

Mes prétentions salariales sont de X€ annuels bruts, heures supplémentaires contractuelles et 13ème mois compris.

3

Je souhaite obtenir une rémunération comprise entre X et X€ annuels bruts à discuter en fonction des avantages financiers annexes que vous proposez.



2

Réagir à une proposition de salaire trop basse en entretien d'embauche.

1

J'apprécie cette proposition, est-elle ouverte à la négociation ? En effet mes prétentions salariales sont plutôt de X€.

2

Au regard des missions que vous décrivez pour le poste, cette offre se situe relativement en deçà des salaires pratiqués sur le marché, d'autres avantages financiers y sont-ils associés ?

3

Le montant que vous évoquez tient-il compte de la prime de 13ème mois ? Dans ce cas, j'attends plutôt une rémunération de X€ 13ème mois compris.

3

**Formuler sa demande
d'augmentation de
salaire.**



1

Je souhaite que ma rémunération soit augmentée à X K€ bruts annuels.

2

Je souhaite vous proposer une revalorisation mon salaire. Compte tenu de mes résultats, cette année j'envisage une augmentation de X% qu'en dites-vous ?

3

Cette année un réajustement de mon salaire est nécessaire car il se situe nettement en dessous des salaires pratiqués sur le marché. J'aimerais donc vous proposer d'augmenter ma rémunération de X%.



4

Réagir à une augmentation de salaire décevante.

1

Quelle marge de négociation pouvez-vous envisager ? En effet, de mon côté je prévoyais plutôt une augmentation de X%.

2

A vrai dire j'envisageais plutôt une augmentation de X%. Au regard de mes performances et de l'implication dont j'ai fait preuve cette année je trouve ce montant plus adapté qu'en pensez-vous ?

3

Pouvez-vous me préciser les critères sur lesquels vous vous êtes-vous appuyé.e pour déterminer ce pourcentage ? Je vous avoue que je suis surpris.e, cette année j'attendais à minima X%.

Voilà ! Tu as désormais dans ta boîte à outils, 12 phrases simples et efficaces pour toujours avoir les bons mots lors de tes prochaines négociations !

N'hésite pas à les compléter d'exemples factuels de tes accomplissements et de ton implication pour appuyer tes dires.

Et pour vraiment en finir avec les prises de tête sur tous les sujets touchant à ta rémunération, suis-moi sur les réseaux sociaux !

