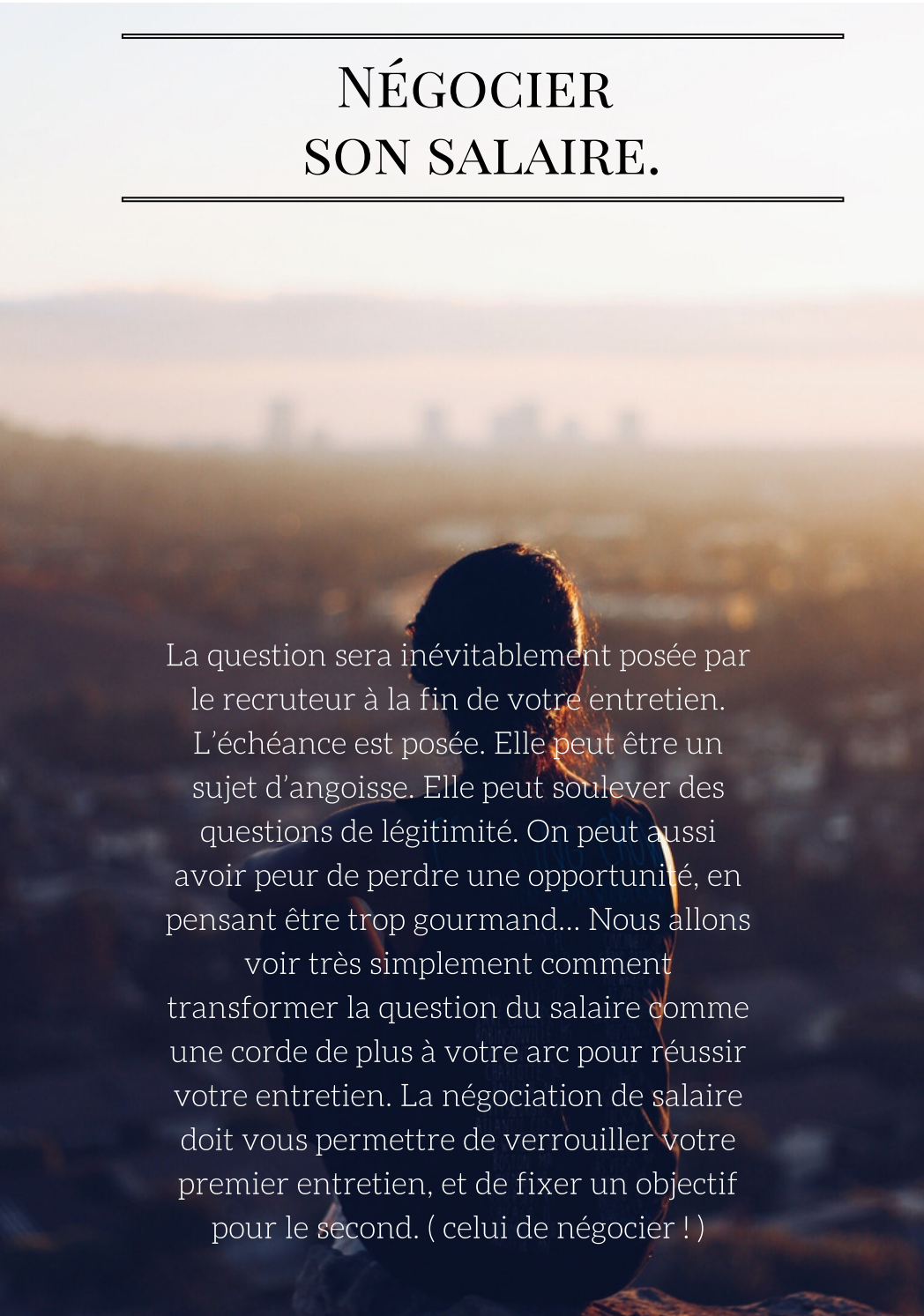


---

# NÉGOCIER SON SALAIRE.

---

1



La question sera inévitablement posée par le recruteur à la fin de votre entretien. L'échéance est posée. Elle peut être un sujet d'angoisse. Elle peut soulever des questions de légitimité. On peut aussi avoir peur de perdre une opportunité, en pensant être trop gourmand... Nous allons voir très simplement comment transformer la question du salaire comme une corde de plus à votre arc pour réussir votre entretien. La négociation de salaire doit vous permettre de verrouiller votre premier entretien, et de fixer un objectif pour le second. ( celui de négocier ! )

Le moment ou entamer la négociation : Avec le consultant qui vous a reçu !! Bon, c'est trop tard et vous êtes devant votre futur employeur \*... alors : À la fin du premier entretien la question arrive : quel est le niveau de salaire que vous souhaitez ? Répondez simplement : je suis convaincu que l'on trouvera un terrain d'entente, si mon profil vous intéresse. Concernant le fond de ma candidature, qu'en pensez vous ? ( Objectif : renvoyer la balle à votre interlocuteur, et valider le fond ) Puis, renvoyez la question suivante : quelle fourchette de rémunération envisagez vous pour mon type de profil ?

2

Le montant à demander : prenez votre salaire de référence et ajoutez y au minimum 15 %.

( Pensez que l'on vous demandera des justificatifs de salaire type bulletin de salaire ou autre )

3

Comment le demander ? :

Le plus simplement du monde, présenter le salaire ramené au poste : Pour un poste de crédit manager, compte tenu des enjeux à venir et de mon salaire actuel je souhaite XXXXX euros.

Enfin n'ayez pas peur de négocier une prime exceptionnelle déclenchée à la fin de la période d'essai. C'est aussi un moyen de rassurer votre interlocuteur. \* Si vous passez par un cabinet, soyez transparents, le consultant doit être un allié dans la négociation.