



**MAÎTRISER
L'ART DE LA
NÉGOCIATION
SALARIALE**

02

Préparation et recherche

Nous allons explorer les étapes essentielles de la préparation d'une négociation salariale, notamment l'évaluation de votre valeur sur le marché, la recherche des normes du secteur, l'identification de vos arguments de vente uniques et la fixation de votre salaire cible. C'est parti !

Évaluer votre valeur sur le marché

Il est essentiel de connaître votre valeur marchande pour mener à bien une négociation. Votre valeur marchande est le salaire moyen d'une personne possédant vos compétences, votre expérience et vos qualifications dans votre secteur d'activité et sur votre lieu de travail. Pour déterminer votre valeur marchande, tenez compte des facteurs suivants:



Formation et certifications



Années d'expérience



Compétences techniques



Situation géographique

Rechercher les normes du secteur et les fourchettes de salaires avec l'outil salarial de Jobup.ch

Un négociateur bien informé est un négociateur puissant. Pour vous faire une idée des fourchettes de salaires dans votre secteur d'activité et dans votre région, utilisez l'outil salarial de jobup.ch. Cet outil complet vous fournira des données précieuses sur les salaires moyens pour différents postes, ce qui vous permettra de comparer vos attentes à celles du marché.

Lorsque vous utilisez l'outil salarial de jobup.ch, pensez à :

- comparer des titres de postes et des responsabilités similaires ;
- prendre en compte la taille de l'entreprise et le secteur d'activité ;
- étudier les tendances salariales au fil du temps.

Identifier vos arguments de vente uniques (ou USP pour “Unique Selling Points”)

Vos USP sont les compétences, les expériences ou les qualités qui vous distinguent des autres candidat-e-s. En identifiant vos USP, vous serez mieux à même de plaider en faveur d’un salaire plus élevé ou de meilleurs avantages au cours de la négociation. Pour découvrir vos atouts, posez-vous les questions suivantes :

- 01 *Quelles sont les compétences ou l’expertise uniques que je possède ?*
- 02 *Comment ai-je contribué à la réussite de mes précédentes entreprises ?*
- 03 *Quelles sont mes réalisations les plus importantes ?*

Fixer votre salaire cible et vos options de repli

Avant d’entamer une négociation, fixez un salaire cible qui représente votre résultat idéal en fonction de votre valeur sur le marché, de vos USP et de vos besoins personnels. Établissez également une fourchette de repli que vous pourriez accepter si votre résultat idéal n’est pas réalisable. Cela vous fournira un cadre clair pour votre négociation.



Exercice pratique : préparer votre stratégie de négociation

- 01** *Évaluez votre valeur marchande en tenant compte de votre formation, de votre expérience, de vos compétences et de votre lieu de travail.*
- 02** *Utilisez l'outil salarial de jobup.ch pour rechercher les normes du secteur et les fourchettes de salaires pour le poste que vous souhaitez occuper.*
- 03** *Identifiez au moins trois arguments de vente uniques qui vous distinguent des autres candidats.*
- 04** *Fixez un salaire cible et une fourchette de référence en fonction de vos recherches et de vos besoins personnels.*

Dans le prochain chapitre, nous mettrons l'accent sur les compétences de communication efficaces qui vous aideront à présenter votre dossier avec assurance et persuasion. Poursuivez votre travail et n'oubliez pas que la chance sourit aux audacieux !