



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

06

Gérer les négociations difficiles

Dans ce chapitre, nous aborderons certains des aspects difficiles de la négociation salariale qui peuvent survenir au cours du processus. Nous aborderons la question des préjugés, de la gestion des émotions, de la dynamique de pouvoir et du moment où il convient de se retirer d'une négociation.

Aborder les préjugés fondés sur le genre, l'âge ou l'expérience

Malheureusement, les préjugés fondés sur le genre, l'âge ou l'expérience peuvent encore avoir un impact sur les négociations salariales. En tant qu'as de la négociation, il est important d'être conscient-e de ces préjugés et de les combattre efficacement. Voici quelques stratégies pour les surmonter:

- 01 *Faites des recherches*** : renseignez-vous sur les normes du secteur et les fourchettes de salaires pour votre poste. Utilisez l'outil salarial de [jobup.ch](https://www.jobup.ch) pour vous aider à recueillir des données précises.
- 02 *Concentrez-vous sur votre valeur*** : mettez l'accent sur vos arguments de vente uniques (USP) et sur la valeur que vous apportez à l'entreprise. Préparez-vous à fournir des exemples concrets de vos réalisations et de vos compétences.
- 03 *Faites preuve d'assertivité, pas d'agressivité*** : l'assertivité consiste à défendre ses droits sans violer ceux des autres. Pratiquez une communication assertive, en exprimant clairement vos besoins et vos attentes tout en manifestant respect et professionnalisme.

Gérer les émotions et garder une position assertive

Les négociations salariales peuvent être chargées d'émotions. Il est essentiel de les gérer et de maintenir votre assurance au cours du processus. Voici quelques conseils pour garder votre sang-froid:

Prenez conscience de vos émotions : Reconnaissez vos déclencheurs émotionnels pour y répondre de manière calme et posée.

Respirez profondément : Si vos émotions montent, faites une pause et respirez profondément pour reprendre le contrôle.

Tenez-vous-en aux faits : Concentrez-vous sur les faits, et non sur des questions personnelles ou des émotions.

Utilisez des phrases en “je” : Formulez vos demandes en utilisant des “je” pour exprimer vos besoins sans avoir l’air d’accuser.

Naviguer entre dynamique de pouvoir et caractères difficiles

Les rapports de force et les caractères difficiles peuvent compliquer les négociations. Voici comment relever ces défis :

Comprenez la structure du pouvoir : Identifiez les décisionnaires et les personnes influentes dans la négociation et adaptez votre approche en conséquence.

Établissez un rapport : Établissez un lien avec votre interlocuteur-trice en trouvant un terrain d’entente et en exprimant un intérêt sincère pour son point de vue.

Restez flexible : Préparez-vous à ajuster votre stratégie et à vous adapter à la situation si nécessaire.

Restez professionnel-le : Conservez un comportement respectueux et professionnel, même lorsque vous êtes confronté-e à des caractères difficiles.

Quand se retirer d’une négociation ?

Il arrive que, malgré tous vos efforts, une négociation n’aboutisse pas à un résultat favorable. Il est important de savoir reconnaître quand il est temps de se retirer. Voici quelques signes qui indiquent qu’il est peut-être temps de passer à autre chose :

Votre seuil de tolérance a été dépassé : Si l’offre est inférieure à votre salaire minimum acceptable, il est peut-être préférable de vous retirer.

Refus de compromis : Si votre interlocuteur-trice n’est pas disposé-e à trouver un terrain d’entente ou à faire des concessions, c’est peut-être le signe qu’il n’est pas réellement intéressé par un accord équitable.

Environnement toxique : Si le processus de négociation révèle une culture de travail toxique ou une équipe de direction qui ne vous soutient pas, demandez-vous si c'est la bonne opportunité pour vous.

Exercice pratique

- 01 *Réfléchissez à une négociation passée ou à une situation hypothétique dans laquelle vous avez été confronté-e à une négociation difficile. Notez les difficultés spécifiques que vous avez rencontrées, telles que les préjugés, les déclencheurs émotionnels, les dynamiques de pouvoir ou les caractères difficiles.*
- 02 *Ensuite, à l'aide des stratégies présentées dans ce chapitre, élaborer un plan qui vous permettra de relever efficacement chaque défi. Par exemple, si vous êtes confronté-e à des préjugés liés à l'âge, comment mettre en avant votre valeur et vos réalisations pour contrer ces préjugés ?*
- 03 *Enfin, réfléchissez au moment où vous seriez prêt-e à abandonner la négociation. Quels facteurs influenceraient votre décision de quitter la table de négociation ?*

En réalisant cet exercice, vous comprendrez mieux comment gérer des négociations difficiles et serez mieux préparé-e à faire face à des situations similaires à l'avenir.

En résumé, les négociations difficiles font partie du processus de négociation salariale, mais elles peuvent être gérées efficacement si l'on adopte la bonne approche. En tenant compte des préjugés, en gérant vos émotions, en jouant sur la dynamique de pouvoir et en sachant quand se retirer, vous serez bien équipé-e pour mener à bien les négociations les plus difficiles.

Tout en continuant à vous entraîner et à affiner vos compétences, n'oubliez pas que la négociation est un art qui nécessite une amélioration et une adaptation permanentes. Acceptez les défis et considérez-les comme des occasions de progresser et de devenir un as de la négociation.

Bonus: Utiliser la négociation dans d'autres situations

Dans ce chapitre bonus, nous examinerons comment appliquer les compétences de négociation à des situations professionnelles allant au-delà de la négociation salariale. Au cours de votre vie professionnelle, vous rencontrerez sans doute des situations dans lesquelles vos compétences en matière de négociation seront inestimables, qu'il s'agisse de résoudre des conflits et des problèmes au travail, d'obtenir des promotions et des transitions de rôle, ou encore de négocier des collaborations et des partenariats.

Résolution des conflits et des problèmes au travail

Les conflits et les problèmes sont inévitables sur le lieu de travail, et la capacité à les résoudre efficacement est essentielle pour maintenir un environnement de travail positif. En appliquant les compétences de négociation que vous avez acquises, vous pouvez relever ces défis et trouver des solutions bénéfiques pour tout le monde.

Écoute active et empathie : Lorsque vous faites face à un conflit, commencez par écouter activement toutes les parties concernées. Cela vous aidera à comprendre leurs points de vue et leurs émotions, et donc leurs préoccupations, ce qui vous permettra de trouver un terrain d'entente.

Cadrage et recadrage du problème : Présentez le problème de manière à mettre en évidence les intérêts communs et recadrez-le pour encourager la collaboration et la résolution des problèmes.

Élaboration de solutions créatives : Mettez à profit vos compétences en matière de négociation pour réfléchir et proposer des solutions gagnant-gagnant qui répondent aux besoins de toutes les parties concernées.

Promotions internes et changements de rôle

Au fil de votre carrière, il se peut que vous recherchiez de nouvelles opportunités au sein de votre entreprise. Négocier avec succès les promotions internes et les changements de rôle requiert un ensemble de compétences similaire à celui de la négociation salariale.

01 *Évaluez votre valeur : avant de discuter d'une éventuelle promotion ou d'un changement de rôle, évaluez vos réalisations et la valeur unique que vous apportez à l'organisation.*

02 Recherchez des rôles potentiels : étudiez les rôles possibles et les responsabilités qui y sont associées, ainsi que la fourchette de salaire typique pour ces postes à l'aide de l'outil salarial de jobup.ch.

03 Formulez votre proposition : Présentez votre demande de promotion ou de changement de rôle comme une opportunité mutuellement bénéfique, en soulignant comment vos compétences et votre expérience contribueront au succès de l'entreprise.

Négocier des collaborations et des partenariats

Dans le monde des affaires interconnecté d'aujourd'hui, il est essentiel de savoir négocier des collaborations et des partenariats fructueux. En appliquant les techniques de négociation que vous avez apprises, vous pouvez créer des accords qui profitent à toutes les parties concernées.

Identifier les intérêts et les objectifs communs : Commencez par trouver un terrain d'entente et par comprendre les objectifs de chaque partie impliquée dans la collaboration ou le partenariat.

Établir des conditions claires : Définissez clairement les attentes, les responsabilités et les avantages pour chaque partie, afin de garantir un accord transparent et bénéfique pour tout le monde.

Instaurer la confiance et des relations à long terme : Favorisez une communication ouverte, la confiance et la coopération afin de garantir un partenariat durable et productif.

Exercice pratique : résolution de conflits

Pour vous entraîner à appliquer les compétences de négociation à la résolution de conflits, faites un jeu de rôle avec un-e partenaire. Dans ce scénario, vous et votre partenaire êtes des collègues de travail en désaccord sur l'orientation d'un projet. L'un-e d'entre vous pense que le projet devrait se concentrer sur la réduction des coûts, tandis que

l'autre estime qu'il devrait donner la priorité à l'amélioration de la qualité des produits.

- 01 *Commencez par écouter activement le point de vue de votre partenaire et faites preuve d'empathie à l'égard de ses préoccupations.*
- 02 *Ensuite, reformulez le problème pour trouver un terrain d'entente.*
- 03 *Réfléchissez ensemble à des solutions créatives, en vous concentrant sur des résultats gagnant-gagnant qui répondent aux préoccupations des deux parties.*
- 04 *Une fois que vous avez trouvé une solution, changez de rôle et répétez l'exercice. Ensuite, discutez de votre expérience et réfléchissez à la manière dont vous avez utilisé vos compétences en matière de négociation pour résoudre le conflit.*

Récapitulation

Nous vous félicitons d'avoir terminé ce voyage complet dans le monde de la négociation salariale ! Vous avez maintenant acquis les connaissances, les outils et les techniques nécessaires pour devenir un as de la négociation. Plus important encore, vous avez également découvert comment ces compétences peuvent être appliquées à divers aspects de votre vie professionnelle, vous permettant ainsi de vous épanouir dans votre carrière et d'entretenir des relations professionnelles fructueuses.

N'oubliez pas que la négociation est un processus continu de progression et d'apprentissage. Dites-vous que chaque négociation est une occasion de collaborer, de vous améliorer et de mieux comprendre les différentes perspectives qui façonnent le monde du travail. Gardez à l'esprit l'importance de la préparation, de la recherche et de l'auto-évaluation, car ces facteurs serviront de base à des négociations réussies et à l'avancement de votre carrière.