

# Négocier son salaire et ses augmentations

## POURQUOI FOURNIR UNE PRESTATION SUPÉRIEURE À CELLE ATTENDUE ?

Adopter l'habitude de fournir une prestation supérieure en quantité et en qualité par rapport à ce pour quoi vous êtes payé est indispensable pour améliorer votre valeur sur le marché du travail. Cela non seulement augmente vos chances de recevoir un salaire plus élevé, mais développe également votre capacité et rend vos compétences plus attractives pour les employeurs.

### AVANTAGES

- Cette habitude incite les autres à vous considérer favorablement, augmentant ainsi votre reconnaissance au sein de l'entreprise.
- En surpassant les attentes, vous créez des opportunités grâce à la loi du contraste, car la plupart des gens fournissent le strict minimum.
- Vous bénéficiez de la loi d'amplification des retours, ce qui signifie que vos efforts supplémentaires se traduiront par des récompenses proportionnelles, à long terme.
- Une telle habitude vous assure une meilleure sécurité d'emploi, des promotions et une préférence lors des réductions de personnel.

### QUELS IMPACTS ?

- En devenant quasi indispensable, vous gagnez la confiance et la reconnaissance de votre employeur, ce qui facilite les discussions sur les réajustements de salaire.
- Avant de demander une augmentation, assurez-vous que votre valeur est bien perçue par votre employeur. Une habitude constante de dépassement des attentes parle d'elle-même
- Si votre employeur actuel ne reconnaît pas votre valeur, vous aurez la capacité de négocier avec d'autres employeurs qui apprécieront davantage vos compétences.

### STRATÉGIES POUR CAPITALISER SUR L'OPPORTUNITÉ ACTUELLE

- Avant de décider de changer d'employeur, étudiez votre entreprise actuelle. Vérifiez si elle offre un avenir aligné avec vos capacités.
- Si vous trouvez des opportunités, exploitez-les. Vous avez déjà la confiance de votre employeur, utilisez cela à votre avantage.
- Rendez-vous indispensable en fournissant une prestation de qualité supérieure. Cela peut inclure la prise de responsabilités supplémentaires et l'amélioration continue de vos compétences.

### L'ÉTHIQUE ET LA CONSCIENCE PROFESSIONNELLE

- Une bonne conscience est un atout incomparable. Elle joue un rôle essentiel dans la construction de votre caractère et de votre réputation professionnelle.
- Évitez de tricher ou de fournir une prestation de moindre qualité. Cela se retournera contre vous à long terme.
- Ayez une foi absolue en vos compétences et en la qualité de votre travail lors de la négociation de votre salaire.

## MON CONSEIL

Fournir une prestation supérieure en quantité et en qualité que celle pour laquelle vous êtes payé est une habitude puissante qui peut transformer votre carrière. Non seulement elle vous permet de négocier des salaires et des augmentations plus facilement, mais elle renforce aussi votre position et votre reconnaissance professionnelle.



# Passer à l'action : Scripts et Méthode

## Comment transformer votre valeur en euros lors de l'entretien

### AVANT L'ENTRETIEN : CONSTRUISEZ VOTRE DOSSIER

Ne venez jamais les mains vides. Un ingénieur ne négocie pas avec des émotions, mais avec des faits. Préparez ces 3 éléments :

#### Vos 3 Victoires Chiffrées

- Budget économisé, délais raccourcis, qualité améliorée (zéro défaut).
- Exemple : *"J'ai optimisé le process X, ce qui a fait gagner 2h par semaine à l'équipe."*

#### Vos Responsabilités "Hors-Piste"

- Listez tout ce que vous faites qui n'était pas dans votre fiche de poste initiale (formation des juniors, gestion de crise, expertise technique pointue).

#### Le Benchmark Marché

- Connaissez votre prix. Regardez les études de rémunération en ligne pour votre région et votre expérience.

### LES SCRIPTS POUR MENER LA DANSE

#### L'Introduction (Poser le cadre)

*"J'ai fait le bilan de mon année. Au-delà de mes objectifs atteints (citer une réussite majeure), j'ai pris de nouvelles responsabilités sur le projet X. Je souhaite que nous discussions de l'alignement de ma rémunération avec cette nouvelle valeur ajoutée."*

#### L'Annonce du Chiffre (L'Ancre)

*"Au vu de mes performances et des prix du marché pour ce niveau d'expertise, ma cible se situe à XXX €. Cela représente une augmentation de X%, ce qui me semble cohérent avec l'évolution de mon périmètre."*

(Conseil : Taisez-vous après avoir donné le chiffre. Le premier qui parle a perdu.)

### COMMENT RÉPONDRE AU "NON" ?

**Objection :** "On n'a pas de budget cette année."

**Réponse :** *"Je comprends les contraintes budgétaires du fixe. Dans ce cas, comment pouvons-nous compenser via le variable, une prime exceptionnelle ou des avantages en nature (voiture, formation coûteuse) ?"*

**Objection :** "C'est trop tôt, on verra l'année prochaine."

**Réponse :** *"Je suis prêt à attendre si nous verrouillons les conditions. Fixons ensemble des objectifs précis pour les 6 prochains mois. Si je les atteins, nous actons dès maintenant cette augmentation par écrit pour [Date]."*

(Ne partez jamais sur un "on verra" flou. Obtenez un "si... alors..." écrit).

### L'ERREUR FATALE À ÉVITER

Ne justifiez jamais une demande d'augmentation par vos besoins personnels ("*J'ai un crédit*", "*L'inflation augmente*"). L'entreprise vous paie **pour la valeur que vous créez**, pas pour vos factures. Restez concentré sur votre ROI (Retour sur Investissement) pour l'entreprise.

## MON CONSEIL

La théorie est simple, mais le stress face à un manager ou un RH peut vous faire perdre vos moyens. Si l'enjeu est important, ne jouez pas votre salaire sur un coup de dés.

👉 Réservez votre séance de "[Coaching Simulation Salariale](#)". Nous répétons l'entretien ensemble jusqu'à ce que votre argumentaire soit imparable.

