

Croissens Consulting et Synchronie vous proposent le test de développement professionnel suivant :

Savez-vous négocier votre salaire ?

Négocier son salaire, demander une augmentation est un exercice difficile qui touche à l'évaluation de son profil, de ses compétences, de ses résultats et de son potentiel.

Plus généralement, le rapport que l'on entretient avec l'argent renvoie à la question suivante : « combien est-ce que je vaudrais aux yeux de mon employeur mais également combien est-ce que je vaudrais à mes propres yeux ? ».

Pour le savoir, les coachs de Croissens Consulting et de Synchronie vous proposent de faire le test suivant :

Question 1 :

Vous négociez une augmentation parce que :

- a- Cela fait 5 ans que cela figure sur votre liste des bonnes résolutions
- b- Vous le valez bien !
- c- Vos résultats sont là et cela montre que vous avez de l'ambition !
- d- « Ça se fait ! »

Question 2 :

Aller demander une augmentation, pour vous c'est :

- a- Un vrai casse-tête, vous y pensez des semaines à l'avance.
- b- Tout simplement impossible.
- c- Un combat dont vous devez sortir vainqueur.
- d- Un moyen de reconnaissance et une stratégie.

Question 3 :

Vous apprenez qu'une personne nouvellement embauchée gagne plus que vous, à profil et compétences égaux, que faites-vous ?

- a- C'est bien ce que vous pensiez : « Nul n'est prophète en son pays ! »
- b- Ceci vous incite à obtenir une augmentation avec rattrapage de salaire.
- c- Vous allez exprimer votre mécontentement au DRH !
- d- Vous exprimez votre malaise au DRH et envisagez des solutions pour en sortir.

Question 4 :

Vous rencontrez un ami lors d'une soirée qui a exactement le même poste que vous dans une autre entreprise. Il vous fait part de son salaire qui est bien plus élevé que le vôtre :

- a- Vous l'enviez en secret !
- b- Vous savez que c'est faux, vous vous tenez informé(e) du benchmark des rémunérations correspondant à votre profil.
- c- Vous vous demandez si en interne cela ne serait pas le cas aussi.
- d- Vous le détestez déjà et vous vous décidez à postuler dans son entreprise.

Question 5 :

Le DRH de l'entreprise pour laquelle vous aviez postulé vous appelle pour vous confirmer la signature d'un contrat à durée indéterminée :

- a- Vous êtes sous le coup de l'heureuse nouvelle et acceptez illico la proposition qui vous est faite...Un « tiens » vaut mieux que deux « tu l'auras » !
- b- Vous êtes heureux(se) du dénouement de vos entretiens mais vous négociez un salaire en dehors des pratiques habituelles et attendez la signature du contrat pour faire monter les enchères.
- c- Vous aviez déjà fait votre enquête de ce qui se pratique habituellement et avez préparé vos arguments pour obtenir ce que vous souhaitez.
- d- Vous êtes content(e) de la signature du contrat et demandez à votre interlocuteur si c'est bien ce qui se pratique usuellement.

Question 6 :

En entretien de fin d'année, vous faites le constat que vos responsabilités augmentent et que l'on vous en demande toujours plus qu'auparavant :

- a- Vous en parlez diplomatiquement à votre responsable hiérarchique et commencez à préparer le terrain pour l'année prochaine.
- b- Vous remerciez votre patron pour cette marque de confiance, le salaire suivra sans le demander.
- c- Vous vous félicitez de vos nouvelles responsabilités et demandez à ce que votre salaire soit revu en conséquence.
- d- Vous inventez une proposition mirifique d'une boîte concurrente pour faire monter la pression.

Question 7 :

Votre responsable hiérarchique vous confie une mission exceptionnelle mais hautement exposée :

- a- Vous êtes stressé(e), c'est une nouvelle façon de vous tester !
- b- Vous êtes heureux(se) de ce challenge qui va booster votre carrière !
- c- Vous pensez : « c'est bien mais est-ce que je vais au moins avoir une prime ? ».
- d- Tant mieux, vous allez pouvoir faire pression sur votre responsable hiérarchique pour obtenir ce que vous souhaitez !

Question 8 :

Vous avez largement dépassé vos objectifs cette année et votre patron vous félicite :

- a- Vous évoquez à chaud la question de la rémunération avec votre patron.
- b- Vous vous dites : « c'est bien parti, mon patron va penser à moi ! ».
- c- Vous pensez : « rien de plus normal, je me dépasse toujours dans mon job ! ».
- d- Vous arrivez en entretien avec des données chiffrées de ce que vous avez effectivement rapporté à l'entreprise.

Question 9 :

Votre conjoint(e) vous pousse à demander une augmentation :

- a- Pas la peine de vous pousser, votre DRH vous consacre un rendez-vous semestriel sur le sujet.
- b- On y travaille, on y travaille !
- c- Tu as raison, je prends rendez-vous la semaine prochaine.
- d- J'ai prévu un rendez-vous en octobre, c'est à cette période que se décident les budgets alloués en fin d'année.

Question 10 :

Avant de prendre rendez-vous avec le Directeur, vous...

- a- faites organiser par votre femme un vernissage auquel est conviée la femme du directeur.
- b- n'en parlez pas à votre entourage proche tant que ce n'est pas fait.

- c- vous assurez que votre interlocuteur aura du temps à vous consacrer pour écouter votre argumentation.
- d- n'arrivez pas à choisir une date.

Question 11 :

Votre responsable, après vous avoir assuré de son soutien, vous annonce que le DRH ne peut répondre à votre requête :

- a- Vous exigez au moins une prime ou autre avantage en nature.
- b- Vous vous sentez dévalorisé(e), sous-estimé(e).
- c- Vous vous en doutiez : c'est toujours comme cela ! Au moins vous aurez essayé.
- d- Vous demandez immédiatement un rendez-vous au DRH.

Question 12 :

Malgré votre performance individuelle très appréciée, votre patron vous annonce que l'entreprise n'a pas obtenu cette année les résultats escomptés.

En l'occurrence, vous n'êtes pas augmenté(e) :

- a- Vous comprenez l'effort collectif à fournir et vous verrez bien l'année prochaine. Qui vivra verra !
- b- Vous refusez l'argument du patron et demandez que justice vous soit rendue.
- c- Vous comprenez l'effort collectif mais négociez une prime afin de saluer vos résultats et discutez évolution de carrière.
- d- Vous exprimez votre mécontentement mais vous ne savez pas comment argumenter.

Question 13 :

Le DRH vous propose un nouveau poste à responsabilités, ce qui représente pour vous une belle promotion :

- a- Vous êtes ravi(e) de cette promotion et vous essayez d'aborder la question du salaire.
- b- Vous négociez d'ores et déjà une augmentation pour votre prise de fonction et une autre lors de la confirmation de vos résultats.
- c- Vous vous dites : « c'est génial que l'on ait pensé à moi ! », vous n'alliez pas en plus parler salaire.
- d- Vous êtes ravi(e) de cette promotion et demandez confirmation de l'augmentation de salaire de 10% habituellement octroyée à la concurrence pour ce type de prise de fonction.

Question 14 :

Votre responsable hiérarchique et votre DRH vous proposent une expatriation dans le cadre de votre évolution de carrière :

- a- Vous êtes heureux(se) de cette opportunité mais après avoir négocié les conditions de votre départ, vous négociez d'ores et déjà les conditions de votre retour.
- b- Vous acceptez ravi(e) sans en discuter les conditions. Vous faites confiance à l'entreprise pour faire les choses comme il se doit !
- c- Une occasion comme celle-ci ne se refuse pas, mais pas à n'importe quel prix ! Vous imposez vos conditions, de toutes les façons ils n'ont que vous !
- d- Vous vous réjouissez de la nouvelle et abordez les conditions financières de votre départ.

	a	b	c	d
Question 1	*	■	▲	●
Question 2	●	*	■	▲
Question 3	*	■	●	▲
Question 4	*	▲	●	■
Question 5	*	■	▲	●
Question 6	●	*	▲	■
Question 7	*	▲	●	■
Question 8	■	*	●	▲
Question 9	■	*	●	▲
Question 10	■	●	▲	*
Question 11	■	*	●	▲
Question 12	*	■	▲	●
Question 13	●	▲	*	■
Question 14	▲	*	■	●

Lisez ensuite le profil qui correspond à votre dominante sans négliger la seconde dominante, qui peut être soit un point d'amélioration soit un point de vigilance.

Vous avez une majorité de * :

Vous êtes fataliste : à quoi bon demander, de toutes les façons vous n'allez pas l'obtenir. Et puis, si vous le méritiez vraiment, votre responsable hiérarchique vous l'aurait déjà octroyée. Finalement, les seules augmentations que vous avez, ce sont celles du coût de la vie.

Vous vous sentez déprécié(e) et découragé(e). Vous manquez d'estime de vous et de confiance en vous. Si votre responsable critique votre travail, vous le percevez comme une attaque personnelle. Si au contraire, il l'apprécie, c'est pour vous une marque de reconnaissance affective.

Cette situation arrange bien votre patron !

C'est à vous de connaître la valeur de votre travail ! Posez-vous ces questions :

- Quel poste occupez-vous ?
- Quelles sont vos compétences ?
- Quels résultats obtenez-vous ?

Essayez de les mettre en valeur humainement ou de façon chiffrée. Faites un inventaire de vos points forts. Finalement, méritez-vous moins que vos collègues ?

Vous avez une majorité de ● :

Votre devise : à cœur vaillant rien d'impossible... mais vous faites rarement mouche !

Vous ne vous estimez pas justement payé(e) par rapport à votre âge, votre profil et vos responsabilités. Vous le savez car vous en parlez régulièrement avec vos collègues de l'interne comme de l'externe. Vous vous répétez régulièrement votre argumentation mais vous hésitez à faire le pas.

Pourquoi tant d'hésitation et de scrupules? Doutez-vous de vos compétences ? Vous estimez-vous moins bon(ne) qu'un(e) autre ? Quelles sont vos appréhensions ? Redoutez-vous l'autorité de votre patron ? Quelle est la nature de votre demande vis-à-vis de votre patron ? Avez-vous besoin d'être rassuré(e) sur vos compétences ? Avez-vous besoin de savoir qu'on aime travailler avec vous ? Avez-vous besoin de savoir que vous avez votre place au sein de l'équipe ? La gratification financière est-elle le seul moyen pour vous de répondre à votre demande ?

Préparez votre entretien, vous serez d'autant mieux armé(e) pour contrer les objections.

Vous avez une majorité de ■ :

Vous êtes un(e) joueur(se) dans la négociation. Vous tentez le tout pour le tout. Vous êtes convaincu(e) que vous êtes le (la) meilleur(e) et que vous pouvez vous permettre de tout demander. Vous aimez bluffer car votre source de motivation est l'excitation. Vous faites preuve d'une énergie sans faille pour parvenir à vos fins.

Vos demandes une fois satisfaites annoncent une nouvelle revendication : toujours plus est votre devise !

Vous êtes toujours prêt(e) à « dégainer » votre lettre de démission mais à force de crier au loup...

Prenez garde : vous risquez d'insécuriser votre entourage professionnel et d'attirer à vous une réputation de collaborateur(trice) insatiable et sans scrupule. L'entreprise n'est pas un casino mais à vouloir la considérer comme tel vous risquez de perdre gros. Une bonne négociation n'est pas une partie de poker menteur.

Vous avez une majorité de ▲ :

Vous êtes un(e) fin(e) stratège : vous savez établir ce qui est important pour vous dans la

négociation et ce sur quoi vous êtes prêt(e) à céder. Vous savez formuler aisément vos demandes et vos besoins. Dans la négociation, vous ne mêlez pas le factuel et l'affectif et savez proposer des solutions à votre interlocuteur permettant l'élaboration d'une collaboration saine et efficace.

Vous savez penser votre intérêt et celui de votre interlocuteur(trice) dans une optique de long terme afin que chaque partie soit gagnante. Pour vous, une négociation réussie implique la construction d'une relation de confiance au quotidien. Main de fer dans un gant de velours, bravo vous êtes un(e) négociateur(trice) de talent !

Point de vigilance : A force d'analyser votre entreprise comme un système, vous risquez de passer pour un animal à sang froid ... ce que vous n'êtes pas.

Retrouvez-nous sur internet

www.croissens-consulting.com & www.synchronie-developpement.com

ou par e-mail à

contact@croissens-consulting.com & contact@synchronie-developpement.com