

Lønsamtalen



Uanset hvilken type virksomhed, du er i, så er det en god idé at forberede sig godt til lønsamtalen og selv komme med et forhandlingsudspil.

Lønsamtalen

Der kan være mange årsager til, at du overvejer nye. Det er ofte dit eget ansvar at forhandle dig til en god løn, når du bliver ansat. Her får du gode råd til at sikre en lønstigning, der modsvarer dine kompetencer, kvalifikationer og resultater.

Uanset hvilken type virksomhed, du er i, så er det en god idé at forberede sig godt til lønsamtalen og selv komme med et forhandlingsudspil.

Din forberedelse

For at få det mest optimale ud af din lønforhandling bør du forberede dig på samtalen og kigge på, hvad der er sket siden sidste lønsamtale. Nedenfor finder du inspiration til, hvad du kan fokusere på i din forberedelse. Husk at være meget konkret og forberede eksempler:

- Har du fået flere arbejdsopgaver?
- Har du fået andre ansvarsområder?
- Er du blevet bedre til jobbet/skabt bedre resultater?
- Har du taget uddannelse/kurser, der har løftet dine kompetencer?
- Har du taget initiativer til noget, der har skabt forbedringer for teamet og virksomheden?
- Har du bidraget med gode idéer, der har en værdi for virksomheden?
- Gør du noget, som andre ikke gør?

Også dine personlige egenskaber kan være en fordel at slå på til en lønsamtale. Det kan være den tilgang, du har til både opgaver og kolleger. Nedenfor er nogle eksempler på styrker, du kan synliggøre, som giver værdi for din arbejdsgiver:

- Bidrager du altid til en positiv stemning?
- Kan man altid regne med, at du løfter de opgaver, som du påtager dig?
- Er du den, der altid hjælper andre?
- Er du mødestabil?
- Er du engageret i dit arbejde?
- Er du fleksibel i forhold til både tid og arbejdsopgaver?
- Er du omstillingsparat i forhold til forandringer i jobbet?



Når du har forberedt de eksempler og den værdiforøgelse, der er sket siden sidste samtale, så er det tid til at forberede sig på, hvad vil du gerne have ekstra i lønposen. Som inspiration kan du undersøge lønstatistikker på nettet eller bruge Frie som sparringspartner.

Når du prissætter din lønstigning, så husk at være forberedt på, at det ikke er sikkert, du får den. Derfor er det en god idé at overveje andre ting/personalegoder, der har værdi for dig. Det kan eksempelvis være den arbejdsgiverbetalte pension, du kan forsøge at få hævet. Du kan også forsøge at forhandle dig til mere ferie, reduktion i arbejdstimer, fleksible arbejdstider, uddannelse eller andre frynsegoder, hvis du er interesseret i det.

Værdi for virksomheden

Nogle virksomheder melder rent ud, at de vil kigge efter nogle bestemte områder/parametre, når de vurderer, hvilke medarbejdere der skal honoreres med en lønstigning. I sådanne tilfælde kan du med fordel strukturere dit oplæg ud fra de kriterier. Hos andre virksomheder er det ikke så tydeligt, men som udgangspunkt vil din arbejdsgiver ofte vurdere din indsats, kvalifikationer, dygtighed, fleksibilitet og dit engagement. Du kan altid, som en del af din forberedelse, spørge din leder, hvad der er vigtigste lønvurderingen.

I din forberedelse bør du også overveje, hvem det er, du skal overbevise om en lønstigning. Kan din nærmeste leder træffe en beslutning eller skal du klæde din leder på, så vedkommende kan gå videre med dit ærinde? Det kan du fx gøre ved at lave et oplæg, som du kan gennemgå med din leder og eventuelt også give vedkommende med videre. I dit oplæg kan du netop liste de eksempler, som du har forberedt dig på.

Under lønsamtalen

Som udgangspunkt er det en god idé at lade din leder spille ud og skitsere rammen for lønsamtalen. Men du skal også være forberedt på, at din leder kan finde på at overlade initiativet i samtalen til dig.

Under samtalen gennemgår du dit oplæg og forsøg undervejs at få accept fra din leder af, at det, du fremhæver, også giver værdi for virksomheden. Under din gennemgang må du gerne tage styringen, men efterlad et spillerum for dialog.

Efter din gennemgang af dit oplæg begynder det svære: at nå til enighed om lønstigningen. Men jo bedre, du har forberedt dig på at give eksempler på den ekstra værdi, du gennem året har tilført, jo nemmere er det også at bede om ekstra løn. Henvis også gerne til lønstatistikker eller andres løn.

Undervejs i dialogen er det din opgave at sikre, at du når igennem det, du har forberedt. Som udgangspunkt behøver du ikke tage et nej for et nej, men mere som et forhandlingsoplæg. Du skal med andre ord droppe flinkeskolen og finde din indre købmand frem. Hvis du har svært ved det, så husk, at mange ledere faktisk respekterer og anerkender at medarbejdere viser, hvad de er værd, så længe du forbliver positiv og rolig – også selv om I ikke bliver enige.

Hvis du ikke får en lønstigning, du er tilfreds med og hvis du heller ikke kan forhandle dig til andre værdier som fx pension, arbejdsforhold, uddannelse eller frynsegoder, så er det vigtigt at kigge fremad. Afstem med din leder, hvad du kan gøre for at opnå den tilsigtede lønstigning næste år. Hvad kræver det af dig i handling og resultater?

Efter lønsamtalen

Når du har afsluttet din lønsamtale, kan det være en god idé at sende en mail til din leder, hvor du opsummerer jeres aftale: hvis I fx har lavet nogle aftaler om andre personalegoder eller ændringer

i arbejdsforhold eller sat penge af til efteruddannelse. Det kan være særligt vigtigt, hvis du har afstemt konkrete indsatser, der kan have betydning for næste lønsamtale.

Du vil også have noget konkret at kunne henvise til i tilfælde af, at du får en ny leder inden din næste lønsamtale.



Som inspiration til din lønsamtale kan du undersøge lønstatistikker på nettet eller bruge Frie som sparringspartner.

10 gode råd til lønsamtalen

- 1 Din lønsamtale foregår hele året og ikke kun lige inden selve samtalen
- 2 Nedskriv undervejs dine præstationer – konkret med eksempler
- 3 Vær synlig om det, som du bidrager med hele året
- 4 Forbered dig godt og lav oplæg
- 5 Fokuser på den værdi, som du tilføjer i dit daglige arbejde
- 6 Undersøg lønniveau
- 7 Forbered dit mål – løn, pension, arbejdsforhold, uddannelse, personalegode m.m.
- 8 Vær ambitiøs, men realistisk
- 9 Indgå aftale om, hvad du kan gøre for at få en stigning næste gang
- 10 Hold en god mine og bær ikke nag – I skal stadig arbejde sammen.

Kontakt Frie

Vi står altid klar til at hjælpe dig med at blive endnu stærkere i din jobsøgning. Kontakt os, hvis du får brug for hjælp.

Frie

Telefon: 63 13 85 50

frie.dk

