

Rådgivning
A-KASSEN LH



Gode råd til lønforhandling

i forbindelse med jobsamtalen

PRIVATANSAT



Lønforhandling i forbindelse med jobsamtalen

Forberedelse

Motivation til jobbet

- Gør op med dig selv: Hvor interesseret er du i jobbet – og hvorfor?”
- Overvej, hvad der er vigtigt for dig, og hvad du synes er tilfredsstillende.
- Gør dig også nogle tanker om, hvis du ikke kan få den løn, du foreslår. Kan noget andet kompensere for det, for eksempel mere ferie eller kompetenceudvikling?
- Overvej også, om du for eksempel kan starte på ét lønniveau og efter tre eller seks måneder, når du har lært organisationen at kende eller har opnået nogle aftalte KPI'er, stige til et andet.

Research

- Tjek Ledernes lønstatistik – Hvilket niveau ligger stillingen på? www.lederne.dk/faa-hjaelp-og-svar/loen/ledernes-loenstatistik
- Hvis du kender nogen, som arbejder i virksomheden, så spørg ind til lønniveau.
- Lav research på virksomheden. Er der eventuelt en talsmand, som kender til lønniveauerne og kan hjælpe, eller en person, som kender branchen?
- ”Overvej forinden, hvad som er vigtigt for dig – fast løn eller variabel lønpakke? Lønpakken kan indeholde forskellige elementer, for eksempel:”
 - Løn
 - Bonusordning/provision/tantieme
 - Pension
 - Firmabil
 - Fri telefon/PC
 - Forsikringer (sundhedsforsikringer)
 - Ekstra feriedage
 - Fleksibel arbejdstid/-sted – for eksempel mulighed for at arbejde hjemmefra
 - Kompetenceudvikling

Argumentation

- Overvej en karrieresparring/lønssparring hos Lederne for inspiration og tips til lønforhandlingen.
- Forbered din argumentation: Oplis dine succeser, økonomiske resultater og erfaringer, hvor du kan retfærdiggøre dit udspil til lønpakke.
- Forbedre dig mentalt og overvej, hvor din smertegrænse går.
- Træn på dine argumenter ved at sige dem højt og sige det niveau og beløb, du ønsker.



Lønforhandling i forbindelse med jobsamtalen

Selve samtalen

Adfærd og materiale

- Medbring dit materiale.
- Husk at få bragt dine succeser og gode resultater ind i samtalen løbende.
- Lyt aktivt og tænk over dit kropssprog.
- Lyt aktivt til, hvad de kommer med af informationer. Hvis du kan acceptere dem, er det jo positivt, og hvis ikke kan du overveje de alternativer, du har forberedt, eller spørge ind til, hvad der skal til for, at du kan komme op på det lønniveau, du mener, er det rigtige.

Spørgsmål og svar

- Når du bliver spurgt ind til løn, så vend eventuelt spørgsmålet om og spørg, hvilket lønniveau de havde i tankerne, da de slog stillingen op (Det er ikke altid, det lykkes, men det er værd et forsøg).
- Når du skal præsentere dit bud på løn, kan du overveje at begrunde din vurdering af lønniveau ud fra de opgaver, der forventes løst i stillingen, og de krav til kandidaten, der er. Husk at præsentere niveauet i runde tal, så du efterfølgende har noget at forhandle indenfor, når du får endnu mere viden om stillingen. Slut af med at nævne, at du er sikker på, I kan blive enige om en passende lønpakke.
- Blicher du mødt med spørgsmålet om, hvilken løn du har i dit nuværende eller tidligere job, behøver du ikke svare, da det ikke er relevant for dette job.



Efter samtalen

- Er du tilfreds, så giv udtryk for det.
- Evaluér forhandlinger:
 - Hvad gik godt?
 - Hvad gik mindre godt?
 - Er der noget, du kan tage med til en anden gang?