

Lønforhandling



Er du klædt på til at forhandle den løn, du er værd?

En lønsamtale kan ses som en forhandling mellem en køber og en sælger. Hvis køberen ikke kan se værdien, er enhver pris for høj...

Som ansat er det vigtigt at kunne sætte sig i arbejdsgiverens sted under forberedelsen til en lønsamtale. Hvori består arbejdsgiverens udfordringer? Hvad er arbejdsgiverens behov? Hvad er det, arbejdsgiveren værdsætter? Og allervigtigst - hvad er det, som gør, at en lønstigning betragtes som rimelig set ud fra arbejdsgiverens synsvinkel?

Hvad har firmaets målsætninger været for din arbejdsindsats i det

forgangne år? Har du levet op til forventningerne, eller måske oven i købet overskredet dem? Hvis ikke, er der så faktorer, der er vigtige at fremhæve, som er af afgørende betydning for, at målet ikke blev nået?

Hvis der ikke rigtigt er sat mål for din indsats, er det måske på høje tid at få afstemt forventningerne med din chef inden lønforhandlingen?

Kan man knokle løs uden reelt at blive belønnet for det? Det lyder ikke sandsynligt, men hvad nu hvis du har mest travlt med f.eks. at lave kollegernes arbejde, og din chef slet ikke har fokus på den arbejdsindsats?

Indhold og form

Undervisningen kan tilpasses efter behov, men f.eks. 2 timer:

- Forberedelse med fokus på at sætte sig i arbejdsgiverens sted
- Forskellige former for lønforhandling alt efter udgangspunkt. Hvad kan jeg forhandle mig frem til ud over kontante kroner og ører?

Undervisningen er indlagt spørgsmål til plenum og med opgaver, som skal løses to og to og i små grupper

Stina Løndahl Henriksen (CBA)

Virksomhedskonsulent og ejer af FirmaSynergi

Af relevans for mit arbejde med lønforhandling:

Jeg har mere end 10 års erfaring fra den farmaceutiske industri. Jeg har blandt andet arbejdet som lægemiddelkonsulent og salgs-&marketingkoordinator i Sverige, og senere som salgs-&marketingchef i Danmark, så jeg har siddet mange år på begge sider af bordet i forbindelse med lønforhandlinger.

I 2008 afsluttede jeg en international lederuddannelse på MBA-niveau (Certificate in Business Administration - CBA) hos AVT Business School i København. En CBA undervises af professorer fra de mest anerkendte uddannelsessteder i USA (Harvard, Berkeley og Yale).

Jeg har undervist i jobsøgning og personligt salg på erhvervsskole, og som selvstændig virksomhedskonsulent har jeg afholdt lønforhandlingskurser.