

les universités de FORCEFEMMES

NEGOCIER SON SALAIRE

Véronique Baschiera

Objectif : Développer une prise de recul et donner une méthodologie afin de se préparer le plus efficacement possible

PLAN DE L'ATELIER

- > L'état des lieux
- > La rémunération ou le package salarial
- > Les règles du jeu de la négociation
- > La préparation de l'entretien
 - L'analyse du « prix marché »
 - Votre valeur ajoutée et plus value pour l'entreprise
- > Le déroulement de l'entretien
 - Quand et comment aborder le sujet ?
 - Quoi négocier ?
 - Savoir conclure