

10 ting, du aldrig skal gøre til en lønforhandling

BONUSMATERIALE



Små fejl kan svække din lønforhandling

Her får du de 10 vigtigste ting, du skal undgå – og de konkrete handlinger, der styrker din forhandling.

1

Undskylde for at bede om mere...

Fremfør din lønforhandling med ro og selvtillid. Fokusér på dine resultater – og vær tydelig om, hvad du har opnået.

2

Være vag i din lønforventning...

Kom med et konkret tal, som bygger på research og dine præstationer. Det viser, at du kender dit værd.

3

Sige ja til det første tilbud uden at forhandle...

Forbered dig på at forhandle. Hvis du ikke får det ønskede beløb, kan du spørge om mulighederne for en lønstigning på et senere tidspunkt eller alternative fordele som bonusser, ekstra feriedage eller højere pension. På den måde viser du, at du er villig til at finde en løsning, der fungerer for begge parter.

4 Fokusere på personlige behov frem for resultater...

Hold dit fokus på din arbejdsindsats, dine resultater og den værdi, du skaber for virksomheden. Brug konkrete eksempler, der viser hvordan du har bidraget til virksomhedens succes.

5 Sammenligne dig med kolleger på en negativ måde...

Understøt dine argumenter med lønstatistikker i stedet for at nævne specifikke personer. Det handler om at understøtte din lønforhandling med data, ikke med personlige sammenligninger.

6 Være uforberedt...

Forbered dig på at forhandle. Hvis du ikke får det ønskede beløb, kan du spørge om mulighederne for en lønstigning på et senere tidspunkt eller alternative fordele som bonusser, ekstra feriedage eller højere pension. På den måde viser du, at du er villig til at finde en løsning, der fungerer for begge parter.

7 Lade chefen tale dig ud af det...

Stå fast på dit ønske. Hvis du får et afslag, kan du spørge, hvad der konkret skal til for, at du kan opnå den ønskede løn i fremtiden. Aftal en opfølgende samtale.

Gøre det til en ultimativ beslutning...

8

Bevar en positiv tone og vær åben for en konstruktiv samtale. Hvis du føler, at dit værd ikke bliver anerkendt, kan du stille åbne spørgsmål om, hvad der skal til for at udvikle din rolle og dine muligheder.

9

Være defensiv eller nervøs...

Bevar roen og vær åben for feedback. Hvis din chef nævner et område, hvor du kan forbedre dig, skal du tage det som konstruktiv kritik og bruge det til at styrke din position i fremtidige forhandlinger.

10

Undlade at lytte...

Lyt til hvad chefen siger og vær åben for samtale. Hvis chefen kommer med forslag eller betingelser, så tag dig tid til at forstå dem og overvej, hvordan du kan inkorporere dem i forhandlingen.