

Ase fem råd til lønforhandlingen

TÆNK UD OVER LØNNEN



Indhold

1. Drop beskedenheden – vis dit værd
2. Den hemmelige forhandlingsteknik: Omvendt psykologi
3. Bring dit fremtidspotentiale i spil
4. Når penge ikke er alt: De skjulte fordele
5. De tre største fælder – og hvordan du undgår dem

Når lønnen er god, er du nødt til at tænke ud over den

Når du allerede har en løn, der ligger over gennemsnittet, kræver lønforhandlingen en anden tilgang. Du skal ikke forsvare din løn – du skal dokumentere din fortsatte værdi.

En god løn betyder ikke, at du ikke fortjener mere. Tværtimod. Lønsamtalen er din mulighed for at påvirke din fremtid: At få en løn, udvikling og rammer, der matcher det bidrag, du skaber.

Det handler ikke kun om tal på en lønseddel, men om at sikre dig de professionelle muligheder, der giver dig større frihed, ansvar og udvikling.

Her får du fem strategiske råd, der hjælper dig med at få mest ud af næste lønsamtale.



Drop beskedenheden – vis dit værd

Når du ligger højt lønmæssigt, forventes det også, at du kan dokumentere din effekt på forretningen. Drop derfor beskedenheden – og vis dit værd.

Tænk du, at din chef allerede ved, hvor god du er og hvad du bidrager med? Så tager du fejl!

Hvis du ikke selv sætter ord på din forretningsværdi, gør ingen det for dig.

Spørg dig selv:

- Hvilke resultater har jeg skabt?
- Hvilken konkret effekt har de haft for virksomheden (øget omsætning, effektivisering, bedre kundetilfredshed, reduceret spild osv.)?
- Hvordan gør min indsats en målbar forskel i mit team eller afdeling?
- Hvilke unikke kompetencer, erfaringer, indsigter, certificeringer har jeg?

Jo tydeligere du kan sætte kroner og ører på din værdi, jo sværere bliver det at ignorere, hvor meget du rent faktisk bidrager med.

Den hemmelige forhandlingsteknik: Omvendt psykologi

Vil du have mere i løn, selvom du allerede har en god løn? Så start med at spørge din arbejdsgiver:

“Hvad mener *du*, min indsats er værd?”

Når du lader din chef sætte et tal først, kan det ende højere, end du selv havde forestillet dig. Hvis ikke, har du et udgangspunkt at forhandle ud fra.

Brug argumenter som:

“Jeg har optimeret X, hvilket har sparet virksomheden eller afdelingen X kroner – hvordan mener du, det bør belønnes?”

Pludselig handler samtalen ikke om, hvorvidt du bør have mere i løn – men hvor meget du skal have.



Bring dit fremtidspotentiale i spil

Din nye højere løn skal også afspejle hvad du kommer til at levere fremadrettet. Visionér derfor din rolle 6-12 måneder frem:

- Hvilke opgaver eller projekter kan du tage ejerskab for?
- Hvordan kan du skabe forbedringer eller udvikling?
- Hvordan kan du styrke teamet eller processen?

Et fremadrettet argument hjælper din arbejdsgiver med at visualisere, at du er en værdifuld investering – og pengene værd.

Når penge ikke er alt: De skjulte fordele

Du tjener allerede godt – og en høj løn kan gøre arbejdsgiver tilbageholdende med store stigninger. Så tænk ud over din løn. Mange af de mest værdifulde goder er ikke direkte penge i lommen, men kan have stor værdi på lang sigt.

Du kan f.eks. forhandle om:

- Ekstra ferie – hvem siger nej til mere frihed?
- Fleksible arbejdstider og hjemmearbejde – frihed kan være mere værd end kroner og ører
- Betalt efteruddannelse – dygtiggør dig og øg dit værd på virksomhedens regning
- Aktieoptioner eller overskudsdeling

Din løn er mere end bare din månedsløn – tænk kreativt og få mere ud af din forhandling.

De tre største fælder - og hvordan du undgår dem

1

At starte for lavt

Hvis du selv nævner en beskeden lønstigning, enten fordi du ikke vil virke grådig eller som et udgangspunkt for forhandlingen, så får du sjældent mere. Hvis du allerede ligger godt lønmæssigt, er det ekstra vigtigt at sætte en ambitiøs, men realistisk lønramme.

2

At begrunde med personlige omkostninger

Huslejen er steget, bilen skal på værksted eller dyrere børnepasning er ikke lønargumenter. Arbejdsgivere reagerer på forretningsværdi - ikke privatøkonomi. Hold din argumentation professionel og resultatorienteret.

3

At give op for tidligt

Hvis din arbejdsgiver i første omgang siger 'nej', betyder det sjældent 'aldrig'. Spørg i stedet: "Hvad skal der til, for at jeg kan få den lønstigning?" - så får du konkrete kriterier at gå efter.

A man with a beard and glasses is looking at a tablet, while a woman with blonde hair looks on. They are in a professional setting, likely a meeting or negotiation.

En stærk lønforhandling starter med dig

Når du kender din værdi, forbereder dig grundigt og går strategisk til samtalen, øger du markant dine chancer for at få den løn og de muligheder, der matcher dit niveau.

Men der er også fordele ved at have specialister i ryggen.

Som medlem af fagforeningen får du sparring, indsigt i lønniveauer og rådgivning, der gør dig endnu bedre rustet til forhandlingerne. Du får hjælp til både argumentation, markedstal og dine rettigheder – så du går ind til lønsamtalen med styrke og ud af den med resultater.

Kort sagt: Du leverer værdien. Vi hjælper dig med at få den anerkendt.

Held og lykke med din lønsamtale!

Ase