

Fem råd til at forhandle en bedre løn

TJEN DET, DU ER VÆRD



Indhold

1. Fremhæv dine resultater - uanset størrelse
2. Underbyg dit argument med konkrete tal
3. Fokuser på din udvikling og potentiale
4. Brug lønstatistikker til at bakke dit argument op
5. Drop et spænd mellem to tal - sig dit ønskede beløb

Når lønnen er under gennemsnit, er du nødt til at bede om mere...

At ligge under gennemsnittet betyder ikke, at du er mindre værd. Det betyder, at der ligger uforløst potentiale foran dig; og lønsamtalen er din mulighed for at låse op for det potentiale.

Din lønsamtale er ikke blot et møde – det er din mulighed for at forhandle dig til en belønning, der matcher dit værd. Men det kræver forberedelse: Præsenter dine argumenter klart, gå ind til forhandlingen med selvtillid og en klar forståelse af, hvad du fortjener. Så sikrer du, at forhandlingen bliver mindre følelsesladet og langt mere professionel.

Her får du fem råd til at stå stærkt i din næste lønforhandling.

Fremhæv dine resultater - uanset størrelse

Før du går ind til en lønforhandling, er det vigtigste, at du kender din egen værdi. Det kræver, at du ser på dit arbejde objektivt og overvejer, hvordan du har bidraget til dit team og din arbejdsplads.

Fremhæv konkrete eksempler på:

- Har du været med til at øge salget, forbedre en proces eller reducere omkostninger?
- Har du taget flere opgaver eller ansvarsområder på dig?
- Har du bidraget til projekter, der har haft en betydelig indvirkning på virksomhedens bundlinje?
- Hvad siger kollegaer, ledere eller kunder om dit arbejde? Positiv feedback er en god indikation på din værdi

Små bidrag, samlet over tid, er stærke argumenter.

Underbyg dit argument med konkrete tal

Dine argumenter for en lønstigning skal være baseret på objektive data og konkrete præstationer.

Når du præsenterer de resultater, du har opnået, skal du:

- Undgå vage påstande, men brug konkrete tal og eksempler: Hvis du har øget salget med en procentdel, optimeret en proces eller leveret projekter før deadline, så nævn det med præcise tal
- Vise hvordan du skaber værdi: Forklar, hvordan dit arbejde har haft en direkte indvirkning på virksomhedens mål. Det kan være en økonomisk gevinst, forbedret effektivitet eller bedre kundetilfredshed

Det er vigtigt at huske, at lønforhandling ikke handler om at være "krævende". Det handler om at fremhæve den værdi, du tilfører virksomheden, og at præsentere din foreslåede lønstigning som et rimeligt krav baseret på objektive beviser.



Fokuser på din udvikling og potentiale

Chefer belønner potentiale – ikke kun historik. Husk på, at din løn er en investering i dig. Derfor er din vækstkurve et virkelig stærkt forhandlingsmiddel.

Visionér 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.

Brug lønstatistikker til at bakke dit argument op

Lønstatistikker er et af dine stærkeste argumenter, når du ligger under gennemsnittet. De giver dig et objektivi t grundlag, som gør din argumentation mere saglig, og gør det lettere for chefen af arbejde videre med.

Undersøg lønniveauet for stillinger som din, på tværs af brancher og virksomheder. Det giver dig et realistisk billede af, hvad en rolle som din normalt aflønnes med.

Brug statistikken som et neutralt argument – ikke som en klage, men som en professionel reference. Det viser, at du har forberedt dig, og at dit lønønske bygger på fakta – ikke følelser.

Drop et spænd mellem to tal - sig dit ønskede beløb

Vær klar til at fortælle din chef, hvilket beløb du forventer at stige til. Hvis du tjener 35.000 kr. og forventer at stige til 38.000 kr., så sig det.

Hvis du nævner et lønspænd, fx at du er tilfreds med en løn mellem 36.000 kr. og 40.000 kr., så hører din chef, at du er tilfreds med en løn på 36.000 kr.

Selvom det er nemt at blive nervøs, er det vigtigt at være rolig, fokuseret og selvsikker. Her er nogle tips til at kommunikere klart og overbevisende:

- Vær klar og præcis: Undgå at være vag eller usikker. Når du præsenterer din forventning, skal du være konkret om det beløb eller den procentuelle stigning, du ønsker
- Vær positiv og konstruktiv: Lønforhandlingen skal ses som en samtale og ikke en konflikt. Hold en positiv tone og undgå at blive defensiv
- Vær åben for modargumenter: Din chef kan have begrænsede ressourcer eller andre overvejelser. Vær åben for at diskutere alternativer, som måske inkluderer ekstra fordele eller fremtidige muligheder for lønstigning



Din værdi fortjener at blive anerkendt

En god lønforhandling handler ikke kun om mod – men om at have de rette argumenter og den rette støtte. Og den del behøver du ikke klare alene.

Som medlem af fagforeningen får du adgang til rådgivere, der kan gennemgå dine argumenter, vurdere dit lønniveau og klæde dig på med fakta, statistik og sparring. Det giver dig et klart forspring, når du skal sætte ord på din værdi.

Kort sagt: Du gør arbejdet – vi hjælper dig med at få den løn, der matcher det.

Held og lykke med din lønsamtale!

Ase