



TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

TIRER LE MEILLEUR PARTI D'UNE OFFRE D'EMPLOI

APPRENDRE À NÉGOCIER

Vous aurez peut-être l'occasion de négocier le salaire, les primes et les autres détails d'un emploi avec un employeur. Une négociation devrait se terminer sur un accord qui répond à vos objectifs et à ceux de l'employeur. La négociation est une technique et, comme toute technique, elle peut s'apprendre.

Suivez le Stage de recherche d'emploi pour apprendre et améliorer vos techniques de négociation. Puis pratiquez ces techniques. Trouvez un mentor qui peut vous y préparer par des jeux de rôles. Le personnel des services d'aide à l'emploi SDJ, le spécialiste de l'emploi de votre lieu ou de votre paroisse ou une personne qui travaille dans votre domaine peuvent être un bon mentor.

À QUEL MOMENT NÉGOCIER

Vous êtes bien placé pour négocier lorsque l'employeur est conscient de votre valeur pour son entreprise.

Pendant votre recherche d'emploi, ne négociez le salaire et les autres avantages qu'*après* que l'offre d'emploi a été faite. Si un employeur potentiel veut discuter de vos attentes en matière de salaire ou d'avantages avant de vous faire une offre, demandez à ne parler argent que si vous êtes tous les deux d'accord que vous correspondez aux besoins l'un de l'autre. Proposez de ne vous mettre d'accord sur un salaire que si vous trouvez tous les deux que vous voulez travailler ensemble.

SE PRÉPARER À NÉGOCIER

Pour vous préparer à négocier, découvrez quels sont les besoins de l'employeur et essayez d'y répondre sans perdre de vue vos objectifs et vos idéaux.

Réfléchissez aux questions suivantes :

- Quels salaire, conditions de travail et autres aspects recherchez-vous ?
- Qu'est-ce que cette entreprise attend de vous ?
- Que pouvez-vous apporter à cette entreprise ?
- Que peut vous apporter cette entreprise ?
- Dans quel cadre négociez-vous ?
- Combien paie-t-on en général vos qualifications, votre produit ou votre service ?

Une fois vos objectifs d'ensemble définis, établissez la liste des éléments précis qui peuvent faire partie de ces buts, tels que :

1. Ne pas travailler le week-end.
2. Gagner 25 000€ par an.
3. Congés maladie.
4. Évaluation des résultats dans les trois mois en vue d'une augmentation éventuelle de salaire.
5. Participation aux frais de déménagement.

Classez ces objectifs en les comparant les uns aux autres. Par exemple, le numéro 1, « Ne pas travailler le week-end » est-il plus important pour moi que le numéro 2 « Gagner 25 000€ par an » ? Classez vos objectifs par ordre de priorité et préparez-vous à suggérer d'autres options si la solution que vous préférez n'est pas retenue. Prévoyez les autres points qui peuvent poser problèmes puis indiquez plusieurs moyens de les résoudre.

« Viens donc, et consultons-nous ensemble. »

NÉHÉMIE 6:7



SERVICES D'AIDE
À L'EMPLOI SDJ
EMPLOI • ÉTUDES • TRAVAIL À SON COMPTE

COMMENT NÉGOCIER

Tout au long de la négociation, rappelez-vous d'être ouvert et honnête. Les négociations doivent laisser aux deux parties le sentiment que la décision les satisfait. Voici quelques points supplémentaires à examiner :

- 1. Posez des questions.** Si vous demandez à pouvoir poser une question, vous poserez les bases d'un accord et recevrez certainement une réponse approfondie. Préparez les questions que vous pourriez poser.
 - Posez des questions ouvertes pour obtenir des renseignements et établir une relation. Les questions ouvertes commencent généralement par « qui », « que », « quand », « où » et « pourquoi ».
 - Utilisez des questions fermées (celles qui conduisent à de brèves réponses comme « oui » ou « non ») lorsque vous voulez obtenir des concessions ou confirmer une décision.
- 2. Écoutez vraiment bien.** Plus vous obtiendrez de renseignements mieux vous pourrez découvrir les besoins des gens. Il vous sera alors plus facile de montrer comment vous pouvez répondre à ces besoins.
- 3. Reformulez pour vérifier que vous avez bien compris.** Répétez les réponses de votre interlocuteur dans vos propres termes pour être sûr de les avoir bien comprises. Veillez à utiliser des mots différents pour ne pas donner l'impression de parodier.
- 4. Obtenez-le par écrit.** Prenez des notes pendant vos négociations. Les notes aideront toutes les parties à se souvenir de ce dont vous avez discuté ou décidé. Veillez à obtenir toutes les propositions par écrit.
- 5. Gardez les problèmes pour la suite de l'entretien.** Concentrez-vous sur un problème avant de passer au suivant.
- 6. Soulignez votre valeur.** Si l'entreprise pense que vos exigences financières sont trop élevées, exposez les contributions que vous pensez lui apporter. Utilisez des « Déclarations de capacités » (décrites sur le site www.ldsjobs.org et dans le Stage de recherche d'emploi).
- 7. Faites preuve de souplesse dans vos négociations.** Comportez-vous comme si vous ne faisiez que régler les détails. Soyez prêt à abandonner les choses qui ne sont pas vraiment importantes pour vous afin de donner l'impression que vous faites preuve de bonne volonté.
- 8. Utilisez des silences pour la réflexion.** En réponse à une offre, reformulez-la, attendez calmement et comptez jusqu'à dix en silence. Laissez à chacun le temps de réfléchir. Cette façon de procéder peut pousser l'employeur à justifier son offre et ainsi poursuivre la négociation, ou l'amener à en faire une meilleure.
- 9. Prenez le temps d'examiner les offres.** Lorsqu'une offre définitive est faite, si elle n'est pas suffisante, remerciez l'employeur, faites une déclaration de capacité et demandez du temps pour l'examiner.
- 10. Exprimez vos remerciements.** Une fois arrivé à un accord, exprimez vos remerciements. Montrez combien vous êtes impatient de rejoindre l'entreprise pour apporter votre collaboration.



SERVICES D'AIDE À L'EMPLOI SDJ

Le Stage de recherche d'emploi, auquel vous pouvez avoir accès dans un centre d'aide à l'emploi SDJ ou par l'intermédiaire du spécialiste de l'emploi, peut vous former aux techniques de négociation et vous apprendre à quel moment les utiliser.

« Je pensais au Stage de recherche d'emploi lorsque j'ai été embauché pour commencer un nouveau travail. J'ai pu utiliser les techniques de négociation et, en fin de compte, j'ai obtenu qu'ils m'offrent plus que le salaire initial.

Washington, D.C.

« Prendre conscience de mes compétences et de mes qualités et apprendre à les présenter a été le coup de pouce qui m'a permis d'augmenter mon salaire de vingt pour cent. Depuis que j'ai suivi le Stage de recherche d'emploi, j'ai plus que doublé mes revenus et j'ai davantage de responsabilités. »

Adelaïde (Australie)

« Grâce au Stage de recherche d'emploi, j'étais prêt à négocier. L'offre qui m'a été faite a dépassé le haut de la fourchette pour ce poste. »

Des Moines (Iowa)