

Forberedelsesskema til lønforhandling

– eksempler og vejledning

Hvad er vigtigt for dig? Skriv dine interesser fra skemaet "Lær at forhandle ud fra interesser" i prioriteret rækkefølge	1. Flexibilitet 2. Trivsel 3. Høj løn og høje ambitioner																												
Research	➤ Tjek gerne flere lønstatistikker, fx CA Løntjek ➤ Spørg andre i din omgangskreds med samme erfaring/uddannelse, hvad de tjener ➤ Hvilken økonomisk situation står virksomheden i? Hvad er deres interesser?																												
Dine forslag til løsninger Skriv dine løsninger ind fra skemaet "Lær at forhandle ud fra interesser"	<table><tr><th>Løsningsforslag</th><th>Nuværende</th><th>Smertetærskel</th><th>Ønskemål</th></tr><tr><td>Flexible arbejdstider</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Togtid=arbejdstid</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Ekstra feriedage</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Sociale arrangementer</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Mange timer</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Bonusordning</td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	Løsningsforslag	Nuværende	Smertetærskel	Ønskemål	Flexible arbejdstider				Togtid=arbejdstid				Ekstra feriedage				Sociale arrangementer				Mange timer				Bonusordning			
Løsningsforslag	Nuværende	Smertetærskel	Ønskemål																										
Flexible arbejdstider																													
Togtid=arbejdstid																													
Ekstra feriedage																													
Sociale arrangementer																													
Mange timer																													
Bonusordning																													

Argumenter til din forhandling	
Faglige kompetencer og resultater	➤ Dokumentér dine resultater det seneste år – målbare tal ➤ List dine ekstra opgaver – som er udover din jobbeskrivelse ➤ Notér særlig viden du har oparbejdet (ekspertrollen) – svær at erstatte ➤ Nyerhvervede kompetencer (eks. uddannelse) – og hvor de giver værdi ➤ Nyt, du har opfundet og implementeret (effektiviseret) – konkrete eksempler ➤ Forventede fremtidige resultater/opgaver/værdi for virksomheden
Personlige kompetencer og egenskaber	➤ Få andre i teamet eller i din omgangskreds til at beskrive dine styrker ➤ Evalueringer fra dit arbejde ➤ Udtalelser fra kunder/kollegaer/samarbejdspartnere (fx hvilken værdi du bidrager med)
Hvad er dit hovedargument i forhandlingen?	➤ Hvorfor skal du have mere lønpakken? Gentag din begrundelse ➤ Gå efter en win-win forhandling, så vær opmærksom på, hvilke interesser virksomheden har, og hvordan I kan mødes
Resultat af forhandlingen	➤ Dokumentér, hvad I blev enige om og husk at få det med i kontrakten

Forberedelsesskema til lønforhandling

Hvad er vigtigt for dig? Skriv dine interesser fra skemaet "Lær at forhandle ud fra interesser" i prioriteret rækkefølge	1. 2. 3.																												
Research																													
Dine forslag til løsninger Skriv dine løsninger ind fra skemaet "Lær at forhandle ud fra interesser"	<table border="1"><thead><tr><th>Løsningsforslag</th><th>Nuværende</th><th>Smertetærskel</th><th>Ønskemål</th></tr></thead><tbody><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></tbody></table>	Løsningsforslag	Nuværende	Smertetærskel	Ønskemål																								
Løsningsforslag	Nuværende	Smertetærskel	Ønskemål																										

Argumenter til din forhandling	
Faglige kompetencer og resultater	
Personlige kompetencer og egenskaber	
Hvad er dit hovedargument i forhandlingen?	
Resultat af forhandlingen	