



LEDERFORENINGEN I TDC

## **Guide til lønforhandling**

### **Sådan forhandler du din egen løn**

#### **Forberedelse:**

- **En stor del af resultatet skabes i hverdagen**
- **Brug din forening**
- **Find de relevante oplysninger (tal, overenskomster osv.)**
- **Gør dig klart hvad du gerne vil opnå, bør kunne få og vil nøjes med**
- **Overvej kreative løsninger, hvis tingene kører fast**
- **Tænk over dine styrker og dine svagheder**
- **Find de 2-3 argumenter du vil bruge**
- **Overvej hvordan din modpart er**
- **Sæt dig i modpartens sted**
- **Fortæl din modpart om dine forventninger**

#### **Selve forhandlingen:**

- **Begynd stille og roligt, giv dig tid til lidt udenomssnak**
- **Vær opmærksom på dit kropssprog**
- **Meld klart ud**
- **Tag ikke munden for fuld, men start ambitiøst**
- **Bliv ikke vred over et nej**
- **Gentag dig selv**
- **Acceptér at forhandling er et spil**
- **Brug kun dine bedste argumenter**
- **Lyt – og lyt ordentligt**
- **Hav gerne papir med og skriv ned**
- **Vær tålmodig**
- **Vær sikker på hvad I har aftalt**
- **Afslut i god tone og med god tid**

#### **Efter forhandlingen:**

- **Anerkend resultatet**
- **Kontrol er bedre end tillid**
- **Gør ikke chefen til grin**
- **Tiden efter forhandlingen er lig med hverdagen før næste forhandling**