Article publié sur le site Anmv.fr

A.N.M.V. Association Nationale des Métiers de la Vente

Ranking Popularité

En savoir plus : www.alexa.com/siteinfo/Anmv.fr

Extraction : 16/02/2012 23:40:00
Catégorie : Gestion d'entreprise
Fichier : piwi-3-2-125838-20120216-252291668.pdf
Audience :

http://c.moreover.com/click/here.pl?z5938638684&z=1250249485

Quand négocier son salaire en entretien?...

Revenir à la liste des actualités La négociation salariale est une épreuve qui donne souvent des sueurs froides aux candidats.

Pour éviter le fiasco, des pros du recrutement dévoilent pour Keljob les 5 erreurs à ne pas reproduire.

Parler salaire trop tôt Aborder prématurément la question de la rémunération pendant l'entretien, c'est laisser entendre que votre unique motivation est le montant qui sera inscrit sur votre fiche de paie.

Par conséquent, avant de parler gros sous avec un recruteur, « il faut prendre connaissance des enjeux du poste et montrer son enthousiasme », insiste Catherine Bouchereau, chargée de recrutement au sein d'Aviva France.

Un avis partagé par Frédéric Magnen, consultant pour le cabinet Selescope.

« La rémunération est un levier de motivation parmi d'autres.

Un candidat qui se focaliserait d'entrée de jeu sur la rémunération ne renverrait pas l'image de quelqu'un souhaitant participer à un projet collectif d'entreprise », précise-t-il.

Profitez plutôt du début de l'entretien pour évaluer le rapport de force qui s'installe entre vous et votre interlocuteur.

Plus ce contexte vous sera favorable, plus vous pourrez être offensif dans votre négociation.

Parler salaire le premier Dans la mesure du possible, laissez votre futur employeur dire le premier ce qu'il avait prévu comme rémunération.

Copyright Anmv.fr - Reproduction interdite sans autorisation

Article publié sur le site Anmv.fr

A.N.M.V. Association Nationale des Métiers de la Vente

Ranking Popularité

En savoir plus : www.alexa.com/siteinfo/Anmv.fr

Extraction : 16/02/2012 23:40:00
Catégorie : Gestion d'entreprise
Fichier : piwi-3-2-125838-20120216-252291668.pdf
Audience :

http://c.moreover.com/click/here.pl?z5938638684&z=1250249485

Car en parlant avant lui, vous courrez le risque d'être en-dessous de ce que l'entreprise peut vous offrir.

S'il prend les devants et vous interroge sur vos prétentions salariales, répondez par une pirouette.

Du type : « Qu'avez-vous prévu pour le poste ? » ou encore « J'imagine que vous avez une idée plus précise que moi du salaire que le poste mérite ».

Si le recruteur vous fait d'emblée une proposition chiffrée qui reflète votre niveau de compétences, « ne lui donnez pas votre réponse trop vite », conseille Catherine Bouchereau.

Il y a certainement d'autres avantages à négocier comme des primes à l'intéressement, des tickets restaurants, un aménagement du temps de travail, une voiture de fonction, une mutuelle… Voire même une réévaluation de salaire au bout de six mois d'ancienneté.

Camper sur ses positions « Une négociation salariale est un échange dont l'enjeu est de faire correspondre l'offre de poste avec le profil du candidat », rappelle Catherine Bouchereau.

Lorsque vous donnerez vos prétentions salariales, préférez une fourchette relativement serrée à un chiffre précis.

Par exemple : entre 30 000 et 34 000 euros brut par an.

Cela prouve que vous êtes ouvert à la négociation mais que vous sachez restez ferme.

Attention toutefois, à ne pas annoncer des montants trop bas.

« Les recruteurs choisissant systématiquement la fourchette minimum », confie Frédéric Magnen.

Si d'aventures votre interlocuteur ne peut pas s'aligner sur le montant que vous réclamez, ne soyez pas obtus.

Argumentez de nouveau et apportez des preuves tangibles de votre expertise : un chiffre d'affaires décuplé, un projet sorti de terre, la baisse d'un ratio de rotation des stocks… Aurélie Tachot Revenir à la liste des actualités

Copyright Anmv.fr - Reproduction interdite sans autorisation