

PROMOUVOIR LE TRAVAIL DES FEMMES

avec L'ORÉAL
PARIS



Accueil ELLE Active, c'est quoi ?

Formations ELLE/ESSEC Les bonnes adresses

Posted on 12 octobre 2011 par Clémence Leveau

← Précédent Suivant →

8 conseils pour obtenir une augmentation

1- DEMANDEZ !

C'est la base assure Gilly Weinstein, executive coach chez 20-first.com. « Les femmes ont un mal fou à demander des augmentations, pas les hommes. Comme quand elles étaient à l'école, elles imaginent qu'elles seront spontanément récompensées si elles travaillent bien. Attention ! ça se passe rarement comme ça en entreprise »

2- DEDRAMATISEZ

La demande d'augmentation est une étape naturelle dans le parcours de tout employé et de tout manager. Et puis, « si on ne demande pas, on n'est pas respecté professionnellement », assure Gilly Weinstein.

3- TROUVEZ VOTRE MOMENT

Selon Gilly Weinstein, ce sont les entretiens d'évaluation. « Il

est préférable de formuler sa demande par écrit pour permettre au manager d'anticiper ». Mais en cas de victoire ponctuelle, poussez votre avantage : « Deux ou trois semaines plus tard, on prend rendez-vous avec son responsable, on lui fait répéter trois fois qu'il est content de nous et on demande l'augmentation », développe **Daniel Porot**, conseiller en carrière*.

4- EXIGEZ UN VRAI RDV

Pas de négo dans un taxi ou la cafétéria, encore moins au téléphone...

5- PREPAREZ-VOUS

Renseignez-vous (discrètement) sur ce qui se pratique (en interne et à l'extérieur) en matière de salaires. Essayez de chiffrer votre valeur ajoutée. « J'ai acquis tel nouveau client, vendu tant de produits, fait gagné tant de temps... », propose par exemple Daniel Porot. Vous pouvez aussi faire un point sur votre travail avec des collègues de confiance, pour prendre du recul et objectiver vos compétences. Et puis, entraînez-vous avec un ou une proche... ou même devant votre glace.

6- RESTEZ PROFESSIONNELLE

Conserver un ton neutre, ni agressif (« j'y ai droit, sinon je démissionne ! »), ni défensif (« c'est injuste tout le monde est augmenté sauf moi »), ni victime (« mon mari est au chômage, je m'en sors pas »). « On n'est jamais en situation de force quand on se place sur ces registres, souligne Gilly Weinstein. On toujours intérêt à revenir au factuel : des chiffres, des succès. »

7- MONTREZ QUE VOUS ETES UNIQUE

« Il faut éviter de se comparer aux autres mais ne pas hésiter à faire sa pub », avertit Daniel Porot. C'est grâce au travail que vous avez – objectivement – accompli que vous souhaitez – logiquement – être augmenté.

8- RECAPITULEZ

Après l'entretien, n'oubliez pas d'envoyer un mail à votre supérieur pour faire la synthèse de votre rencontre.

**et auteur de « 101 secrets pour bien négocier son salaire... ou une augmentation », Groupe Express Editions.*

Illustration : Soledad



Ce contenu a été publié le **ELLE Active vous coach** par **Clémence Leveau**, et marqué avec **20-first, augmentation, coach, daniel porot, gilly weinstein, négociateur**. Mettez-le en favori avec son **permalien**.

UNE RÉFLEXION AU SUJET DE « 8 CONSEILS POUR OBTENIR UNE AUGMENTATION »

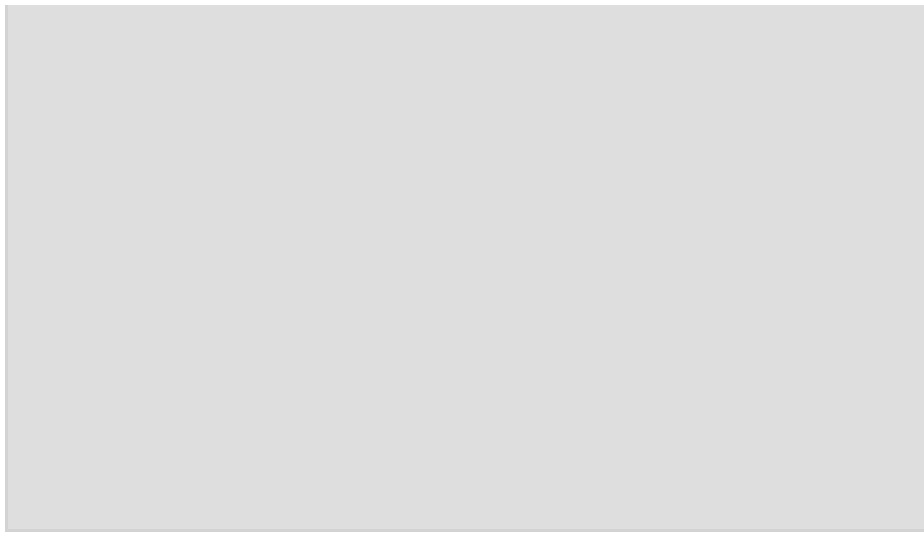
Ping : [Les femmes au piège de la négociation salariale* | ELLE active](#)

Laisser un commentaire

Votre adresse de messagerie ne sera pas publiée. Les champs obligatoires sont indiqués avec *

*

*



Fièremment propulsé par WordPress