



# ***(Re) Négociateur après mon MBA avec mon actuel/ancien employeur***

## **Table des matières**

<b>1</b>	<b>CHOISISSEZ VOTRE STRATÉGIE .....</b>	<b>2</b>
<b>2</b>	<b>ORGANISEZ UNE RÉUNION .....</b>	<b>2</b>
2.1	Quel format choisir? .....	2
2.2	Avec qui négocier? .....	3
2.3	Que faire avant cet entretien ? .....	3
<b>3</b>	<b>SOYEZ FERME ET CALME LORS DE LA NEGOCIATION .....</b>	<b>4</b>

## 1 CHOISISSEZ VOTRE STRATÉGIE

Vous avez le choix entre 2 options.

- **La première option** consiste à approcher d'autres sociétés et être en pourparlers avec elles avant d'entamer votre négociation avec votre employeur (dernier ou actuel).
  - *Avantage : position de négociation plus forte.*
  - *Inconvénient : problème d'ordre moral pour quelques personnes qui trouvent ce procédé peu loyal (car elles ne sont pas vraiment intéressées/attirées par ces autres postes et ont le sentiment de trahir leur employeur).*
  - *Inconvénient : votre employeur (dernier ou actuel) peut découvrir votre stratagème et se sentir trahi.*
- **La deuxième option** consiste à ne pas approcher d'autres sociétés, mais à vous diriger directement à la table de négociation avec votre employeur (dernier ou actuel).
  - *Avantage : le problème moral ci-dessus est résolu pour les personnes qui ont ainsi le sentiment de ne pas trahir leur employeur (passé ou actuel).*
  - *Inconvénient : négociation moins efficace (manque de pratique).*

## 2 ORGANISEZ UNE RÉUNION

### 2.1 Quel format choisir?

La négociation doit impérativement avoir lieu en « face à face » et non au téléphone. Cet entretien est critique et vous devez mettre toutes les chances de votre côté.

Prenez vos dispositions pour que cet entretien soit très formel et que « le charme et la séduction » de votre interlocuteur ne perturbent, ni n'obèrent votre négociation.

## 2.2 Avec qui négocier ?

Rencontrez idéalement et de préférence une personne qui a de la vision. Vous pouvez envisager de négocier avec :

- votre dernier responsable hiérarchique (ou actuel). Ceci dans la mesure où il/elle ne souhaite pas vous maintenir dans le même poste de travail, avec les mêmes responsabilités et le même salaire que vous aviez avant votre MBA ;
- un responsable du département « Ressources Humaines » pour découvrir d'autres opportunités dans l'entreprise ;
- le « Numéro Un » ou le Directeur Général (si la société est de taille moyenne) ;
- « un Mentor ». Il s'agit le plus souvent d'une personne en qui vous avez confiance, n'ayant aucune autorité sur vous et qui pourrait vous suggérer une stratégie à suivre.

## 2.3 Que faire avant cet entretien ?

- **Calculez vos contributions futures**

Notez, sur une feuille de papier, la liste de toutes les nouvelles contributions potentielles que vous allez pouvoir offrir à votre employeur (passé ou actuel), grâce à ce que vous avez appris pendant votre MBA.

Évaluez quantitativement ces contributions en termes de :

- augmentations de gains ;
- diminutions de coûts ;
- évitements d'erreurs.

- **Définissez votre job de rêve**

Prévoyez les 2 ou 3 emplois de vos rêves que vous voudriez vous voir attribuer, « si et quand » vous décidez de continuer à travailler pour votre employeur (passé ou actuel).

- **Envisagez vos futurs: salaire, compensation et avantages en nature**

Calculez le salaire idéal et/ou l'augmentation de salaire que vous souhaitez obtenir à votre retour. Notez, sur un papier ou un post-it, le montant au-dessous duquel vous n'accepterez pas leur proposition.

Envisagez les avantages en nature que vous pourriez également négocier (surtout si vos attentes en matière de salaire ou d'augmentation de salaire ne peuvent être acceptées).

## 3 SOYEZ FERME ET CALME LORS DE LA NEGOCIATION

Quand vous rencontrez votre contrepartie :

1. soulignez le fait que vous **appréciez qu'il vous consacre du temps** ;
2. faites préciser la **durée** de l'entretien ;
3. exposez l'**objectif** de l'entretien : « *Je serai diplômé de ... et posséderai bientôt mon MBA... Cela a représenté beaucoup d'efforts, de persévérance et de sacrifices ... et j'aimerais savoir à quel genre de responsabilités je peux m'attendre si (et/ou quand) je rejoins votre entreprise ?* ».
4. une fois que vous êtes convenus de nouvelles responsabilités, mesurez l'**impact** potentiel de votre travail futur en termes de :
  - augmentations de gains ;
  - diminutions de coûts ;
  - évitements d'erreurs.
5. commencez alors à **négocier** vos futurs : salaire, compensation et avantages en nature.