# Négocier son premier salaire : comment et pourquoi

Des MOOCs sur la négociation, il y en a plein ! Et c’est même devenu obligatoire dans la plupart des écoles de commerce. C’est important, et il faut toujours savoir quoi dire devant un recruteur ou un manager. Cette séance permet d’apprendre à négocier dans des cadres plus larges.

Pour un stage : y’a un minimum mais on a une assez large marge de manœuvre

Note sur le stage de préembauche, ou stage de fin d’études (pas tout à fait la même chose, le premier concerne le master spé) : il est possible de réviser, de renégocier…

Avoir de l’expérience dans la négociation c’est important : cf directassurance

### Pourquoi

Négociation = ensemble de soft skills (aptitudes comportementales) attendues par un manager/recruteur.

* Valorisation de ses expériences et compétences : **Réalisations**
* Proactivité dans la démarché **Estime de soi** vs **Méritocratie**
* Améliorer ses capacités d’écoute et de reformulation par la pratique
* Dépasser ses **freins** et ses **craintes**. **Oser est-il risqué ?**
* Posture assertive : **Amour-propre, sens de la réalité, indépendance, écoute, empathie…**

Education & Genre, Emotions auto-centrées (peur de se tromper, **relativiser échec/erreur**), **confusion** entre la valeur **individuelle de marché** (réussite, expérience, études…) vs valeurs **collectives** (équipe, crise…), **attitude basse** (impression d’être demandeur, de déjà c’est bien on a un entretien…), **pas de syndrome de l’imposteur** (autosabotage) **ou du bon élève** (méritocratie extrême. Ne pas attendre qu’on nous donne sans demander. Explique en partie les écarts salariaux).

Oser : que se passe-t-il si on nous dit non ? Bah ce n’est pas si grave. Pas de mal à négocier même devant une grille de salaire. Les non ne sont pas des non définitifs. Ne pas hésiter à fournir des éléments et à même en demander plus.

Bien se situer dès le départ est extrêmement important car les primes sont par exemple calculées en pourcents, et disons que les écarts se creusent de plus en plus à partir d’une différence pas si grande au salaire de départ.

### Comment

Vos compétences techniques ou métier, soft-skills

Formation diplômes certificats MOOC

Atouts pour le job en question

Expérience personnelle (passion, intérêts, activités culturelles et extra scolaires…)

Réalisation et contributions particulières utiles à la mission

Expérience professionnelle, projets, pilotage assocation **(valoriser l’expérience associative)**

**Objectifs recruteur vs Objectifs candidat :**

Profil corresponde à la fiche de poste Illustrer ses aptitudes comportementales

Connaissances, savoir-faire et soft skills Illustrer ses réalisations, contributions

Ne PAS rater le recrutement Chiffrez, quantifiez, soutenez avec faits + preuve

Négocier dans son enveloppe basse (**Toujours la fenêtre basse qui sera annoncée**)

Timing pour l’intégration

Compatibilité avec la culture d’entreprise

Exemples de choses à faire valoir en tant que membre d’une entreprise (surtout par exemple après un stage, et qu’on se fait embaucher en CDI, il faut valoriser : ) **augmentation, création, diminution (coûts, charges, déchets…), distinctions, élimination (erreurs, accidents, risques, pénalités…), automatisation…**

Information en direct de l’entreprise, ALUMNI, puis enquêtes internes à l’école ou similaire, career services, jobteaser, humanroads, puis agences recrutement, glassdoor adecco etc puis enfin etudes glo

Fourhcette de rémunération : point de résistance (offre inacceptable), REM minimum, REM moyenne (milieu fourchette) et enfin fourchette haute. https .salaire-brut-en-net.fr **IMPORTANT**

### Négocier

Ne jamais donner de réponse à chaud, négociez sur un ajustement ou sur une perspective d’évolution, mettre le plus possible sur papier, penser à réintégrer une prime de précarité CDD (promesse de revalorisation…) En gros faut pas laisser aller.

### Sa (individualité de la négociation)

### Première (faut pas attendre un premier emploi pour se mettre en situation de négociation)

Notamment vis-à-vis des objections, qui arriveront quoi qu’il arrive…

### Rémunération