

Onderhandelen over je loon.

**Tips om een mooi salaris
binnen te rijden**

Inhoudstafel

1: De voorbereiding	p2
2: Zo onderhandel je over je salaris tijdens je sollicitatie	p3
3: Zo vraag je opslag	p4

In samenwerking met



Onderhandelen over je loon: zo pak je het aan

Loon naar werken. Als je voor een bepaalde job solliciteert, verwacht je natuurlijk een loon dat in lijn is met het takenpakket. Is dat naar jouw gevoel niet het geval? Probeer dan tijdens het (tweede) sollicitatiegesprek te achterhalen hoe dat komt, of er toch niet meer mogelijk is (al dan niet in de vorm van extralegale voordelen) en wat je in de toekomst kan verwachten. Ook als je al een job uitoefent, kan je opslag vragen. We geven je enkele bruikbare tips om loononderhandelingen tot een goed einde te brengen.

Vanaf wanneer kan je opslag vragen?

Niemand zegt neen tegen opslag, want we willen allemaal meer verdienen.

[Maar hoe pak je dat aan?](#)

1. De voorbereiding

"Hoeveel wil je verdienen?" Het is een vraag die je gegarandeerd voorgeschoteld krijgt aan het einde van een sollicitatiegesprek of tijdens een tweede gesprek. Op dat moment met je mond vol tanden staan, getuigt van weinig voorbereiding. Zorg dus dat je heel goed weet wat je waard bent. Dat wil zeggen dat je moet weten welk loon andere werknemers in een gelijkaardige functie krijgen.

Ben je teleurgesteld over het loonvoorstel dat op tafel komt? Durf dat dan meteen ook - beleefd, respectvol - aan te geven en durf onderhandelen over je loon.

Vergeet het grote plaatje niet

Een mooie vergoeding is meer dan een brutoloon. Denk daarom ook na over niet-financiële vormen van verloning, zoals flexibele uurroosters of extra verlofdagen. Ga je graag op vakantie of sport je 's ochtends graag voor het werk? Dan kunnen die niet-financiële voordelen een leuk alternatief zijn voor als er over het salaris weinig onderhandelingsruimte is.

Weet wat je waard bent

Online vind je heel wat instrumenten om na te gaan welk loon iemand van jouw leeftijd, functie en ervaring gemiddeld krijgt. Via het [Salariskompas](#) kan je je eigen loon vergelijken met dat van andere werknemers in dezelfde sector en met gelijkaardige werker-
varing en diploma's. Zorg dat je ook duidelijk het verschil kent tussen je brutoloon en wat je daar netto van overhoudt. Gebruik deze [handige bruto-netto-calculator](#) om het te berekenen.

2. Zo onderhandel je over je salaris tijdens je sollicitatie

Een nee heb je, een ja kan je krijgen

Het is heel logisch dat je een mooi salaris in de wacht probeert te slepen, al is het wel belangrijk om te polsen of er onderhandelingsruimte is. Je mag vooral geen schrik hebben. Vragen staat vrij, maar wees ook niet te teleurgesteld als het antwoord negatief is.

Hou het realistisch

De snelste weg naar de uitgang is een onrealistisch hoog loon eisen tijdens een van de eerste gesprekken. Opnieuw: zorg dat je via het [Salariskompas](#) achterhaalt wat jouw 'marktwaarde' is. Je loon hangt trouwens van diverse factoren af. In ons land zal een werknemer in het Brusselse waarschijnlijk iets meer verdienen dan iemand die exact dezelfde job uitoefent in West-Vlaanderen, sommige sectoren betalen flink beter, ...

In deze gids lees je [welke elementen impact hebben op jouw loon](#).

Hou het sympathiek

Uiteindelijk streef je naar een win-win-situatie. Je hoopt in zee te gaan met een nieuwe werkgever of tenminste op goede voet te blijven met je huidige werkgever.

Wapen je met feiten en cijfers

Waarom vind je dat je een bepaald salaris waard bent? Kom met meetbare of tastbare feiten aanzetten. Benadruk bijvoorbeeld de extra verantwoordelijkheden ten opzichte van je vorige job, nuttige skills die je opdeed of mooie resultaten die je boekte.

TIP:**Hou je persoonlijk leven erbuiten**

Dat jij een extraatje wel kan gebruiken omdat je net een huis hebt gekocht of omdat er een kindje onderweg is, hou je maar beter zelf. Werkgevers kunnen moeilijk rekening houden met dergelijke persoonlijke argumenten. Het is dus beter om te bewijzen met werkgerelateerde feiten dat je die extra verloning waard bent. Zet bijvoorbeeld in de verf hoeveel klanten je hebt binnengehaald of hoeveel omzet je hebt gecreëerd.

Zorg voor wisselgeld

Een hoger brutoloon zit er misschien niet meteen in, maar je kan wel proberen om nog een extralegaal voordeel in de wacht te slepen. Zorg er dus voor dat je steeds een alternatief achter de hand hebt. Benieuwd welke voordelen er allemaal bestaan? Je ontdekt het in deze [salarisgids](#).

Oefen!

Oefening baart kunst, ook bij loononderhandelingen. Vraag aan je partner of een vriend(in) om je daarbij te helpen. Laat hem of haar de manager spelen en probeer te overtuigen met je argumenten. Zo merk je meteen hoe stevig je in je schoenen staat en aan welke argumenten je nog werk hebt.

3. Zo vraag je opslag

Werk je al even aan hetzelfde loon, terwijl je steeds meer verantwoordelijkheid krijgt? Dan is het moment misschien aangebroken om opslag te vragen. Of je opslag kan krijgen en hoeveel, hangt natuurlijk af van vele factoren.

Wanneer beter niet?

- + Gaat het economisch niet zo goed in je bedrijf?

De kans is klein dat je opslag krijgt als het bedrijf in slechte papieren zit.

+ Tijdens je functioneringsgesprek:

Werkgevers praten tijdens functioneringsgesprekken liever over de samenwerking en je toekomst bij het bedrijf, eerder dan over je salaris. Tijdens je evaluatiegesprek kan je wél polsen naar een loonsverhoging - des te meer als je een positieve evaluatie krijgt.

Nog tips?

[In 8 stappen naar het loon dat je verdient.](#)

Wanneer wel?

+ Je krijgt de verantwoordelijkheid over een groot project

En dat betekent waarschijnlijk extra inspanningen, in de vorm van overuren of weekendwerk of meer verplaatsingen. Op dat moment is het geen slecht idee om te vragen aan je werkgever of daar iets tegenover kan staan. Let er wel voor op dat je niet de indruk wekt enkel gemotiveerd te zijn voor het project als je er meer door kan verdienen.

+ Je krijgt een jobaanbieding van een headhunter of een concurrent

Het beste argument om opslag te vragen. Het feit dat je dit bespreekt met je baas, toont ook je loyaliteit.

+ Je loon is niet meer in verhouding met je werk

Je takenpakket kan mettertijd evolueren. Het is dus perfect mogelijk dat je bij de start van je huidige job een eerlijke verloning kreeg, maar dat er sindsdien veel veranderd is, waardoor je toch onder je marktwaarde hangt. Dan is het tijd om actie te ondernemen.

Hoe pak je het aan?

Vraag een gesprek aan

Dit kan je zowel mondeling als schriftelijk (per mail) doen. Zorg dat je weet wie verantwoordelijk is voor de loononderhandelingen binnen jouw afdeling of bedrijf. Vraag je mondeling een gesprek aan, klop dan even bij die persoon aan en vraag wanneer hij/ zij tijd heeft om het over je loon te hebben.

Bewijs hoe succesvol je bent

Een loonsverhoging is een werk van lange adem. Zorg ervoor dat je stevig in je schoenen staat en onderbouw je successen met cijfers.

Lees ook:

Loonsopslag of promotie: [deze 7 dingen zal je baas je nooit vertellen](#).

Geen opslag gekregen. Wat nu?

De kans bestaat altijd dat je bot vangt. Lig er niet te lang wakker van, maar teken meteen een toekomstplan uit.

Probeer te achterhalen waarom je geen opslag kreeg

Misschien krijg je er een collega bij en hoef jij het extra werk niet meer te doen? Tracht te begrijpen hoe je werkgever de situatie ziet, zodat je een duidelijk beeld krijgt van zijn beweegredenen. Dat kan je meenemen naar een later gesprek.

Probeer een alternatieve 'beloning' in de wacht te slepen

Flexibele uren: als je werkgever je in plaats van opslag flexibele uren aanbiedt, is dat zeker het overwegen waard. Als je je uren zelf kan kiezen, kan je je leven indelen naar je eigen ritme. Extralegale voordelen: een bedrijfswagen, een computer of tablet van het werk, extra verlofdagen, ...

Denk op lange termijn

Krijg je als antwoord dat er niet meteen budget kan vrijgemaakt worden om je opslag te geven? Onderhandel dan een timing waarbinnen jouw loonsverhoging opnieuw op tafel kan komen. Als je werkgever belooft om je in de toekomst wel opslag te geven, zorg er dan voor dat hij die respecteert. Plaats de datum in je kalender en zorg ervoor dat je werkgever die ook niet uit het oog verliest.

jobat