

A woman with brown hair pulled back, wearing a dark blue long-sleeved top and a thin gold necklace, is looking directly at the camera with a neutral expression. The background consists of horizontal white blinds.

Tjeklisten til en vellykket lønforhandling

5 råd du ikke vil
undvære til
lønforhandlingen

Løn kan være et svært emne at tage op med din arbejdsgiver

Emnet kan føles meget personligt. Det er derfor vigtigt, at du forbereder dig grundigt og har argumenterne på plads inden din lønsamtale.

Ase Lønmodtagers specialister fører over 900 personlige rådgivninger årligt, og i denne guide har specialisterne samlet deres insiderviden til en vellykket lønforhandling.

Vi håber, at denne guide vil hjælpe dig godt på vej og gør dig mere sikker til din næste jobsamtale. God læsning!

Indhold

Stop med at undervurdere dit værd.....	1
Overbevis din chef om dit værd.....	3
Penge er ikke alt.....	4
Lønstatistikken for din branche.....	5
Hjælp til lønforhandling?.....	6



Stop med at undervurdere dit værd

Du skal aldrig sælge dig selv for billigt - især ikke, når det kommer til løn. Inden du begynder at have forhåbninger om den store lønstigning, bør du tage et kig på den virksomhed, du arbejder for. Er den stagneret eller i rivende udvikling? Hvordan er det gået med dine kolleger til deres lønsamtaler? Det kan være en hjælp til at afstemme dine forhåbninger med, hvad der er realistisk.

På trods af diverse argumenter om krise, betyder det ikke, at du ikke kan udfordre det. Inden du går ind til lønforhandlingen, så hav et realistisk, men ambitiøst mål for hvor meget du vil have i lønforhøjelse. Sæt gerne barren lidt højere i dit udbud til chefen, end hvad du forventer. Så du har større chance for faktisk at få det, du ønsker. Så sigt højt, men husk, igen, at være realistisk.



Sådan får du chefen overbevist om dit værd

Vær klar med argumenter for hvorfor, du fortjener en lønforhøjelse og find ud af med dig selv, hvad du er værd. Det er ikke nok at nævne, at du er en dygtig medarbejder, der passer dit arbejde. Formuler dine styrker på forhånd og synliggør nogle af de mål, du har nået i løbet af de sidste år. Fremfør dine argumenter med selvtillid. Hvis du ikke selv synes, at du fortjener det, så gør din chef heller ikke. Omvendt skal du stadig være realistisk – det ender næppe godt, hvis du oversælger dig selv og derefter ikke kan leve op til din løn.

Eksempel på argumenter



"Jeg har sparet virksomheden penge på..."

"Kunderne er yderst tilfredse med min service..."

"Min markedsværdi er højere end min nuværende løn..."

Udvælg dine argumenter med omhu og hold dig til dem. Vælg ca. 2-3 argumenter – helst ikke flere. Måske vil din chef dreje samtalen over på de områder, som er mindre vigtige. Her er det ofte en fordel, hvis du kan holde fokus på de 2-3 styrker, du på forhånd har udvalgt. Hvis du fornemmer, at det ikke virker med det samme, kan det være fristende at bygge ovenpå med nye argumenter. Dette er en mulighed, men der er en oplagt risiko for, at de nye argumenter, du kommer med, er svagere end dem, du har udvalgt på forhånd. Og så giver du din chef lettere spil i forhold til at fokusere på dine mindre stærke argumenter og blive skudt ned på dem. Følgende argumenter kan have væsentlig betydning i lønforhandlingen:



Vi anbefaler, at du sætter dig et mål for, hvilken løn du gerne vil have – og om der er andre løndelev, der vil være interessante for dig, hvis den faste løn ikke kan forhandles (se eksempler på forrige side).

Når du har fremlagt dine ønsker for din chef, skal du være indstillet på, at han/hun kan have modargumenter. I denne situation bør du være forberedt på, hvad du så vil foreslå. Hvis du ikke er blevet tilbudt den løn, du forventede, så foreslår vi eventuelt, at næste lønforhandling ligger mindre end et år ude i fremtiden. Afslut forhandlingen i en god tone.

Penge er ikke alt

Din lønforhandling behøver ikke kun at handle om penge. Tænk over, hvad du ellers kan redde hjem af bonusser og fryns, som eksempelvis ekstra feriedage, efteruddannelse, bedre vilkår under barsel, betalt mobil, avis- eller fitnessabonnement. Find ud af på forhånd, hvad du gerne vil opnå, hvis mere løn ikke er en mulighed.



Lønstatistikken for din branche

Kend det generelle lønniveau for din branche, og tjek hvad folk i lignende stillinger tjener. Husk dog, at det ikke er noget argument i sig selv, hvad andre tjener. Men det kan være med til at give dig en fornemmelse af, om du ligger nogenlunde fornuftigt. Her kan du oplagt bruge dit løntjek og lønstatistikken fra Ases lønberegner.

tjek din løn

Med Ases lønberegner kan du...

- ✓ få gode råd til din løn- og jobsituation
- ✓ tjekke dit lønniveau
- ✓ se lønstatistik på mere end 3.500 jobtitler



[kom i gang](#)

Har du brug for hjælp til lønforhandling?

Ases fagforening, Ase Lønmodtager, kan hjælpe dig med finde de helt rigtige argumenter, som kan have afgørende indflydelse på, om du får en lønstigning. Læs mere om, hvad Ase Lønmodtager kan hjælpe dig med.

Held og lykke med lønforhandlingen!



Kontakt os

 +45 70 13 70 13

 vej@ase.dk