

Lønforhandlingskema



Dagens lønforhandlings dato		Sidste lønforhandlings dato				
Forhandlingsperson modpart 1: Navn/ titel		Forhandlingsperson modpart 2: Navn/ titel.				
Opnået resultat ved sidste forhandling						
Element	Beskrivelse					
1. Behov: Læs om behov side 83 - 94	Beskriv hvad der betyder noget for dig.					
2. Indsamling af information. Fakta og tal – find de nødvendige tal Læs om indsamling af information side 95 - 104	Ex: data på virksomhedens økonomiske situation. Hvad tjener andre I samme type job, lønstatistik					
3. Udvalgte forhandlingsparametre Læs om variable side 45 og 105 - 117	De valgte løn variable: Udgangspunkt= nuværende løn Smertegrænse= Det mindste du vil acceptere Mål = bedst mulige resultat De målbare forhandlingsvariable.	For-handlings-variable	Udgangspunkt	Smertegrænse	Mål	Enhed
		Løn				Kr
		Pension				Kr/mdr
		Ferie				Uger
		Øvrige variable				Uger
4. Selve forhandlingen Beskrivelse - Hvorfor skal jeg have mere I løn? Læs om selve forhandlingen side 136 - 206	Begrundelse for mere i løn: Fortæl om dine - opnåede resultater, - forventede fremtidige resultater, - Expert der er svær at erstatte - ny erhvervede kompetencer/ uddannelser / kurser eller - andet der berettiger din lønstigning.					
5. Positive kendetegn ved dig som person Læs om positive kendetegn side 118 - 124	Hvilke karakteristika har du.					
6. Hvad skal jeg medbringe til forhandlingen: Læs mere side 154- 155	Dokumentation for dine opnåede resultater: Opregn dine resultater i forhold til virksomhedens mål, regionens mål og dine individuelle mål. Hvad er mine gode argumenter					
7. Konfirmering af aftalen: Læs om konfirmering af aftalen 207 - 216	Hvad er vi enige om. Skriv et referat/ Note					