



MAÎTRISER
L'ART DE LA
NÉGOCIATION
SALARIALE

03

Compétences en matière de communication efficace

Nous nous pencherons sur l'écoute active et l'empathie, la formulation des demandes, la narration persuasive et la communication non verbale. Ces compétences vous seront utiles non seulement dans les négociations salariales, mais aussi dans d'autres aspects de votre vie professionnelle. Entrons dans le vif du sujet !

Écoute active et empathie

L'écoute active est l'art de comprendre pleinement l'interlocuteur et de s'engager avec lui. En pratiquant l'écoute active, vous pouvez mieux comprendre votre interlocuteur-trice, ce qui vous permet d'identifier ses besoins et de trouver un terrain d'entente. Pour pratiquer l'écoute active :

- concentrez-vous sur votre interlocuteur-trice et évitez les distractions ;
- montrez que vous écoutez par des signes non verbaux tels que le hochement de tête et le contact visuel ;
- paraphrasez ou résumez les points soulevés par l'orateur-trice pour vous assurer que vous avez bien compris ;
- posez des questions ouvertes pour encourager l'interlocuteur-trice à développer son point de vue.
-

Formuler vos demandes

Le cadrage est une technique puissante qui peut influencer la façon dont les autres perçoivent vos demandes. Pour formuler vos demandes de manière efficace :



mettez en évidence les avantages mutuels de votre proposition de salaire ou d'avantages sociaux ;



présentez votre demande comme une option juste et raisonnable ;



utilisez un registre positif et évitez les revendications ou les ultimatums.

Convaincre par la narration

La narration est un moyen convaincant de faire valoir vos arguments au cours d'une négociation. En intégrant vos arguments de vente uniques, vos réalisations et vos expériences dans un récit, vous pouvez créer un lien émotionnel avec votre interlocuteur. Pour raconter des histoires convaincantes :

- soyez concis-e et concentrez-vous sur les points les plus importants ;
- utilisez un langage vivant et décrivez les résultats que vous avez obtenus ;
- racontez des anecdotes personnelles qui illustrent votre engagement, votre dynamisme et votre passion.

Communication non verbale et langage corporel

Votre langage corporel peut en dire long lors d'une négociation. Pour donner l'impression d'être sûr-e de vous et de vous affirmer, prêtez attention à votre :

- **Posture** : tenez-vous droit-e ou asseyez-vous bien droit et adoptez une attitude détendue mais attentive ;
- **Contact visuel** : établissez un contact visuel lorsque vous parlez ou écoutez, mais ne fixez pas le regard ;
- **Expression faciale** : montrez un intérêt et un engagement sincères avec un sourire naturel ;
- **Gestuelle** : utilisez des gestes ouverts et détendus pour souligner certains points et afficher votre confiance.

Exercice pratique : mettre en pratique les compétences de communication

- 01** *Réfléchissez à une conversation récente au cours de laquelle vous auriez pu pratiquer l'écoute active de manière plus efficace. Comment auriez-vous pu améliorer votre compréhension ou votre relation avec l'interlocuteur-trice ?*
- 02** *Rédigez une demande d'augmentation de salaire, en utilisant des techniques de cadrage pour la présenter comme une proposition équitable et mutuellement bénéfique.*
- 03** *Rédigez une courte histoire qui met en évidence l'un de vos arguments de vente uniques ou l'une de vos réalisations, en utilisant des techniques de narration persuasive.*
- 04** *Entraînez-vous à adopter un langage corporel confiant devant un miroir ou enregistrez-vous en train de parler, en vous concentrant sur votre posture, votre contact visuel, vos expressions faciales et vos gestes.*

Vous avez maintenant affiné vos compétences en matière de communication, ce qui vous permettra de réussir vos négociations salariales et bien d'autres choses encore. Dans le chapitre suivant, nous examinerons les principales techniques et stratégies de négociation qui vous permettront de continuer à améliorer vos prouesses en la matière.