

ATELIER CONSEIL – TROUVER UN EMPLOI

Négocier mon salaire

Objectif(s) Savoir négocier sa future rémunération.

Durée 3 H

Public concerné :

Personnes ayant un projet professionnel établi et réaliste qui ne connaît pas les salaires pratiqués sur le territoire visé et ne se sentant pas à l'aise pour négocier avec un employeur.

Pré-requis : Personne ayant un projet professionnel nécessitant le développement de compétences et ayant besoin d'être accompagnées pour trouver la formation adaptée.

Conditions d'accès

Modalité et délais d'accès

Vous pouvez accéder à cette prestation et avec votre accord, par une proposition de votre conseiller France Travail, ou par une auto inscription via votre espace personnel sur pole-emploi.fr

Vous serez contactés au plus tard 5 jours avant le démarrage de l'atelier, l'atelier ne pouvant débuter que sous réserve de 3 inscriptions minimum.

Tarif/Financement : Le coût de la prestation est pris en charge par France Travail. Aucun reste à votre charge.

Statut :

Votre statut au regard de France Travail est inchangé.

Organisation

L'atelier accueille 3 personnes minimum à 12 personnes maximum.
Peut être réalisé en présentiel ou distanciel.

Stratégie pédagogique

- Tenir compte des spécificités de chaque participant.
- Favoriser la mise en action
- Maintenir l'attention
- S'adapter aux besoins de chaque participant
- Amener les participants à se questionner
- Outiller
- Evaluer

Modalités pédagogiques

Méthode pédagogique

- L'interaction
- Variétés des supports
- Dynamique collective
- Mise en situations/simulations
- Reproduction

Contenu

Dans cet atelier, Convaincu que votre profil représente un atout pour l'entreprise, vous négociez votre salaire au bon moment du processus de recrutement. Pour cela, vous apprenez à :

- Savoir évaluer la valeur de vos compétences sur le marché du travail
- Identifier les composantes de la rémunération : salaire fixe, salaire variable, avantages en nature, intéressements...
- Identifier le bon interlocuteur : rôle de votre interlocuteur, son pouvoir de décision
- Identifier les intérêts de chacun pour une négociation gagnant-gagnant
- Prévoir différentes solutions
- Préparer les objections et les contre arguments

Suivi -Evaluation

A la fin de l'atelier, vous serez en capacité de négocier votre future rémunération. Vous disposerez d'une fiche récapitulative indiquant la fourchette de salaire en lien avec votre projet et les sources d'information.

Renseignement de la grille d'autoévaluation afin d'identifier les besoins individuels restant éventuellement à couvrir.

Préconisations transmises au référent France Travail en termes :

- d'auto inscription sur un autre Atelier Conseil
- d'auto inscription sur un autre service de France Travail

Concernant les personnes en situation de handicap : Mobilisation des aides délivrées dans le cadre de la Prestation de Compensation du Handicap ou les aides de l'Agefiph : aides techniques et humaines, aides à l'adaptation des situations de formation, aides à la mobilité.

Nos locaux sur nos différents sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Accessibilité

Lieux d'intervention

Limoges

Contact

05 55 79 06 06 – contact@groupe-fel.fr