

# Lønforhandlingskema



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