



21. marts 2025

# LØNFORHANDLING – FOR DIG DER SELV FORHANDLER LØN OG VILKÅR

# INTRODUKTION

- Hvem er vi?
- Fokus i dag og hvad vi kommer igennem
- Lidt om mødeformen

# HVORFOR FORHANDLE SIN LØN?

- Hvorfor er lønforhandling vigtig?
- Konsekvenser af ikke at forhandle
- Statistik: Farmakonomer, der forhandler, opnår i gennemsnit 15.000 kr. mere årligt i faste tillæg

# FASERNE I EN LØNFORHANDLING

- Forberedelse
- Selve forhandlingen
- Afslutning og opfølgning

# FORBEREDELSE

- Undersøg lønniveauet i branchen og på arbejdspladsen
- Har virksomheden en lønpolitik
- Er der sket ændringer i min stilling?
- Nye kompetencer/opgaver?
- Hvilke resultater har jeg opnået?
- Forudse mulige indvendinger og dine svar derpå

# KEND DIN VÆRDI

- Forstå dine kompetencer og bidrag
- Sæt et ambitiøst, men realistisk lønkrav (og hav det acceptable med i dine egne tanker)
- Tænk i hele lønpakken (pension, ferie, fleksibilitet)

# VÆLG DEN RETTE TIMING OG STRATEGI

- Planlæg din forhandling til et godt tidspunkt
- Vælg din tilgang: Højt startpunkt eller konkret forslag
- Øv dig på samtalen – øvelse gør mester

# VÆR KONSTRUKTIV OG PROFESSIONEL – OG LYTTENDE!

- Argumentér med fakta, ikke følelser - 2 – 3 argumenter
  - Konkret
  - Genkendeligt
  - Hvad betyder det for virksomheden
- Lyt og vær åben for dialog
- Spørg ind til arbejdsgiverens begrundelser - vær nysgerrig
- Kom med eksempler og spørg efter eksempler



# HAV EN PLAN B OG FØLG OP

- Overvej andre forhandlingsmuligheder
  - Ferie
  - Internet, telefon..
  - Parkering, transport
  - Frihed – fridage, ferie
  - Fleksibilitet – arbejdstider, hjemmearbejde
- Lav en aftale om fremtidig lønregulering
- Følg op skriftligt
- Næste forhandling begynder nu!

# OPSUMMERING AF DE 5 GODE RÅD

1. Forbered dig grundigt
2. Kend din værdi og sæt realistiske mål
3. Vælg den rette timing og strategi
4. Vær konstruktiv, lyttende og professionel
5. Hav en plan B og følg op

# SPØRGSMÅL OG MERE INFORMATION

- Farmakonomforeningens hjemmeside under [Løn & vilkår](#)