

#4novembre9h10

JE RÉDUIS LE GAP

En 2022, c'est le 4 Novembre à 9h10 que les Françaises commencent à travailler gratuitement. Cela représente une différence salariale de 15.8% entre les femmes et les hommes.

Vous trouvez cela normal ? Nous non plus !

Chez Comète, nous nous engageons à combattre et réduire les inégalités salariales qui persistent entre les femmes et les hommes, et nous encourageons les entreprises à mettre en place les actions portées par [Les Glorieuses](#).

En attendant, nous vous encourageons aussi à **passer à l'action** de votre côté.

A l'occasion du #4novembre9h10, nous nous sommes associées à **Jacques Balducci, Coach Comète et expert en négociation**, afin de vous accompagner dans votre (re)négociation salariale. Vous trouverez dans les pages suivantes quelques conseils afin d'aborder votre négociation sereinement et repartir gagnante, quelle qu'en soit l'issue.

Et si vous voulez aller encore plus loin et vous entourer de votre board personnel pour bénéficier de l'expertise d'autres femmes leaders, **rejoignez Comète !**

#4novembre9h10

JE (RE)NÉGOCIE MON SALAIRE

01

JE PRÉPARE, PRÉPARE, PRÉPARE

Avant d'initier toute négociation, je réunis l'ensemble des éléments qui me semblent pertinents et choisis les 3 éléments principaux à mettre en avant lors de la discussion.

02

JE DÉFINIS MON OBJECTIF ET MES LIMITES

Si je vais toujours dans une réunion en connaissant mon objectif, il en est de même pour une négociation. Il est également essentiel de définir la limite en-dessous de laquelle je ne souhaite pas aller.

03

J'ADOpte UNE POSTURE ASSERTIVE

L'objectif : construire une relation efficace en puisant dans les forces de chacun pour bâtir un véritable partenariat. Prendre en considération mes besoins et ceux de mon interlocuteur.

04

J'ÉCOUTE. VRAIMENT.

Plutôt que d'écouter d'une oreille en préparant ma prochaine réponse, je prends le temps d'écouter mon interlocuteur pour identifier ses réels besoins.

#4 novembre 9h10

05

PLUTÔT QUE DE SUPPOSER, JE POSE DES QUESTIONS

Le meilleur moyen de savoir ce dont notre interlocuteur a besoin est de lui demander ! Alors je n'hésite pas, je lui pose des questions !

06

JE DÉFENDS MON SALAIRE COMME LES AUTRES VARIABLES

Si je souhaite négocier mon salaire, je n'oublie pas que ce n'est pas l'unique point de négociation et reste ouverte à d'autres variables importantes pour moi.

CONCLUSION

Une négociation réussie veut dire une négociation dont vous êtes satisfaite. Si vous n'obtenez pas gain de cause immédiatement, vous aurez tout de même obtenu de nouvelles informations... Et l'ouverture d'un champ des possibles pour choisir les actions qui détermineront votre futur.

En effet, le refus est une option viable, et même une négociation sans accord permet d'obtenir des réponses à ses questions, de se responsabiliser et d'avancer sur ses problématiques.

#4novembre9h10

POUR ALLER PLUS LOIN

JACQUES BALDUCCI, COACH COMÈTE
JBCOACHING.EU

LES GLORIEUSES
WWW.LESGLORIEUSES.FR



JE REJOINS COMÈTE, LE BOARD PERSONNEL DES FEMMES LEADERS

Chez Comète nous sommes persuadées qu'être bien entourée est essentiel pour réussir.

Nous accélérons l'arrivée des femmes aux postes de dirigeantes en permettant à chacune d'être bien entourée dans sa trajectoire professionnelle.

Notre promesse : votre board personnel, privé et confidentiel, une communauté de businesswomen d'exception, le "lift-up" de vos pairs, votre influence décuplée, l'amplification de votre impact.

Vous êtes une femme leader ?

Contactez-nous et rejoignez votre board personnel :

hello@wearecomete.com

wearecomete.com/rejoindre