

B2.8.1 Demander une augmentation

Um eine Gehaltserhöhung bitten



Pour obtenir **une augmentation**, il faut préparer des **arguments** solides en mettant en avant des **résultats** chiffrés et des projets menés à bien. Le bon timing compte : mieux vaut aborder le sujet après un succès et éviter une période de **budget** tendu. La discussion peut devenir une vraie **négociation** si l'on reste ouvert à d'autres avantages, comme le télétravail ou une formation. Un compromis *excellent* dépend aussi du fait de ne pas accepter la première proposition trop vite.

Um eine Gehaltserhöhung zu bekommen, muss man solide Argumente vorbereiten, indem man Ergebnisse mit Zahlen und erfolgreich umgesetzte Projekte hervorhebt. Das richtige Timing ist wichtig: Es ist besser, das Thema nach einem Erfolg anzusprechen und eine Phase mit angespanntem Budget zu vermeiden. Das Gespräch kann zu einer echten Verhandlung werden, wenn man offen für andere Vorteile bleibt, wie Homeoffice oder eine Weiterbildung. Ein ausgezeichneter Kompromiss hängt auch davon ab, das erste Angebot nicht zu schnell anzunehmen. Vp>

1. Quel élément rend des arguments plus convaincants lors d'une demande d'augmentation ?
 - a. Des résultats précis et chiffrés
 - b. Insister sur ses besoins personnels
 - c. Une comparaison avec les salaires des collègues
 - d. Une demande faite par e-mail sans rendez-vous
2. À quel moment est-il conseillé de présenter sa demande au manager ?
 - a. Juste avant la clôture annuelle, sans préparation
 - b. Après un succès ou un projet réussi
 - c. Pendant une période difficile pour l'entreprise
 - d. Quand le manager est pressé entre deux réunions

1-a 2-b

2. Nach deinem jährlichen Mitarbeitergespräch erwägst du eine interne Mobilität und suchst nach Ratschlägen, um eine Beförderung zu erhalten.

Aufgabe: Rédige un message à ton supérieur hiérarchique pour demander une promotion : indique le poste visé, cite 3 actions concrètes tirées des conseils et propose 2 conditions à négocier.

URL: 7 astuces pour décrocher rapidement une promotion

Use décrocher une promotion / plus de responsabilités / manager / objectifs / feedback intermédiaire / visible dans l'organisation