

B2.8.1 Demander une augmentation

Chiedere un aumento



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.

Per ottenere un aumento, bisogna preparare argomenti solidi mettendo in evidenza risultati quantificati e progetti portati a termine con successo. Il tempismo giusto conta: è meglio affrontare l'argomento dopo un successo ed evitare un periodo di budget ristretto. La discussione può diventare una vera negoziazione se si rimane aperti ad altri vantaggi, come il telelavoro o una formazione. Un compromesso eccellente dipende anche dal non accettare la prima proposta troppo in fretta.

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

1-c 2-a

2. Dopo il tuo colloquio annuale, stai valutando una mobilità interna e cerchi consigli per ottenere una promozione.

Compito: 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 in your answer: décrocher une promotion / plus de responsabilités / manager / objectifs / feedback intermédiaire / visible dans l'organisation