



Djøfs lønforhandlingsskabelon

FORHANDLINGSFORBEREDELSE FØR LØNSAMTALEN

1. Dine 3 vigtigste interesser

Skriv det vigtigste først: Det du helst ikke vil gå fra lønforhandlingen uden.

Prioritet	Interesse (fx højere løn, fleksibilitet, udvikling)
1	
2	
3	

Start med dine behov. Hvad betyder mest for dig? Løn? Tid? Tryghed? Det, du sætter øverst, er dét, du skal kæmpe hårdest for.

2. Djøfs tip: Tænk i byttehandler

Notér, hvad der også kan give værdi for din arbejdsgiver.

Din interesse	Hvad kan være en gevinst for din arbejdsgiver?	Dit forslag til kompromis

Spørg dig selv – hvis jeg var min chef, hvad ville jeg sige ja til? Og prøv at foregribe de kompromiser, du vil foreslå i forhandlingen. Så har du allerede en løsning parat.”

UNDER OG EFTER SAMTALEN

3. Dine vigtigste argumenter

Bevis, at du skaber værdi – og fortjener mere.

- Mine konkrete resultater i det sidste år:
- Ekstra opgaver jeg har løftet:
- Ny viden eller uddannelse:
- Se gerne frem i tiden: Nye opgaver på vej? Nyt ansvar?
- Andet, jeg vil fremhæve:

Husk: Du skal ikke tænke, at du praler, men at du fremhæver fakta. Har du flyttet noget? Så sig det højt.

4. Sæt dine krav i spil

For hvert punkt: Hvad har du i dag? Hvad er dit ønskemål? Og hvor går din smertegrænse?

Emne	Nuværende	Ønskemål	Smertegrænse
Fx løn, frihed			

Kend dine grænser, før du går ind i forhandlingslokalet. Og hav et konkret mål, så du fornemmer klart, om du opnåede det, du ville.

5. Resultat

Hvad blev I enige om?

- Nyt lønniveau:
- Ændrede vilkår:
- Aftaler om næste samtale:

Skriv jeres aftaler ned. Det giver ro – og gør det nemmere at følge op bagefter. Og så er det godt at lave en aftale om en opfølgende samtale.

Læs alle Djøfs råd til lønforhandling her:

→ djoef.dk/loen-og-loenforhandling

