

GUIDE GRATUIT

Préparer sa demande d'augmentation

Une méthode simple pour arriver à l'entretien avec des arguments solides, une demande claire et une vraie stratégie de négociation.

**UNE AUGMENTATION NE SE DEMANDE PAS AU
HASARD.
ELLE SE PRÉPARE.**

Dans ce guide

- ✓ Évaluer votre situation
- ✓ Identifier vos arguments de valeur
- ✓ Définir votre demande
- ✓ Anticiper les objections
- ✓ Préparer votre entretien
- ✓ Passer à l'action

A BUSINESS DEV · Des compétences qui changent les pratiques.

1. AVANT DE DEMANDER : FAITES LE POINT

Votre demande sera plus solide si vous savez précisément ce qui a changé dans votre rôle, ce que vous apportez aujourd'hui et dans quel contexte vous formulez votre demande.

1

REGARDEZ CE QUI SE PRATIQUE

Cherchez des repères pour des postes comparables : métier, niveau de responsabilité, secteur et expérience. L'objectif n'est pas de copier un chiffre, mais d'avoir un point de comparaison.

2

FAITES LE BILAN DE VOTRE ÉVOLUTION

Quelles responsabilités avez-vous prises ? Quelles compétences avez-vous développées ? Quels projets avez-vous menés ou améliorés ? Notez les faits, pas seulement les efforts.

3

IDENTIFIEZ VOTRE CONTRIBUTION

Reliez vos réalisations à ce qu'elles ont apporté : efficacité, qualité, chiffre d'affaires, délais, satisfaction client, autonomie, fiabilité ou fonctionnement de l'équipe.

À VOUS DE JOUER

Ce qui a changé dans mon poste depuis ma dernière rémunération :

Mes 3 réalisations dont je suis le/la plus fier·ère :

2. CONSTRUISEZ VOS ARGUMENTS AVEC DE LA VALEUR

Une négociation est plus convaincante quand elle repose sur des éléments concrets. Votre objectif : montrer l'écart entre votre rôle actuel et la rémunération que vous demandez.

MON EXPÉRIENCE	MES RÉALISATIONS	MA CONTRIBUTION
Ce que j'ai appris, développé ou pris en charge.	Les résultats et projets que je peux démontrer.	La valeur que j'apporte aujourd'hui à l'entreprise.

Transformez vos arguments en faits

Évitez : « Je travaille beaucoup » ou « Je mérite une augmentation. »

Préférez : « Depuis X, j'ai pris en charge... », « J'ai obtenu... », « Mon périmètre comprend désormais... »

3 faits ou résultats que je peux utiliser pendant l'entretien :

La valeur que ces résultats apportent à l'entreprise :

3. PRÉPAREZ LA NÉGOCIATION

Ne partez pas uniquement avec « le chiffre que je veux ». Préparez aussi ce que vous répondrez si votre interlocuteur hésite, refuse ou propose une autre solution.

1

DÉFINISSEZ VOTRE DEMANDE

Quel niveau de rémunération souhaitez-vous ? Sur quels éléments pouvez-vous le justifier ? Soyez clair·e et précis·e.

2

ANTICIPEZ LES OBJECTIONS

Budget limité ? Timing ? Résultats jugés insuffisants ? Préparez une réponse factuelle à chaque objection probable.

3

PRÉPAREZ VOS ALTERNATIVES

Si une augmentation immédiate n'est pas possible, réfléchissez à ce que vous pourriez négocier : une date de réévaluation, un changement de périmètre, une prime ou d'autres éléments de rémunération.

MON PLAN DE NÉGOCIATION

Ma demande précise :

Les 3 objections que j'anticipe :

Ma réponse à l'objection la plus difficile :

4. PRÉPAREZ VOTRE ENTRETIEN

Le jour J, votre préparation doit vous permettre de parler de votre évolution et de votre contribution sans vous perdre dans des explications trop longues.

1 · OUVRIR	2 · ARGUMENTER	3 · DEMANDER
« J'aimerais faire un point sur mon évolution dans le poste et ma rémunération. »	Présentez 2 à 3 faits forts : responsabilités, réalisations, contribution.	Formulez clairement votre demande et laissez votre interlocuteur répondre.

MA TRAME PERSONNELLE

Comment je vais présenter mon évolution :

Les 2 ou 3 arguments que je veux absolument placer :

La phrase avec laquelle je vais formuler ma demande :

CONSEIL : après avoir formulé votre demande, laissez un vrai temps de réponse. Vous n'avez pas besoin de remplir immédiatement le silence.

5. LA CHECK-LIST AVANT LE JOUR J

Cochez chaque point. Si plusieurs cases restent vides, prenez encore un peu de temps pour préparer votre demande.

☐	J'ai des repères sur ce qui se pratique pour un poste comparable.
☐	Je peux expliquer ce qui a évolué dans mon poste.
☐	J'ai identifié mes principales réalisations.
☐	Je sais expliquer ma contribution et la valeur apportée.
☐	Ma demande est claire et précise.
☐	J'ai anticipé les objections possibles.
☐	Je sais quoi proposer si la réponse n'est pas immédiatement positive.
☐	Je sais comment ouvrir et conclure l'entretien.

JE PEUX VOUS COACHER POUR PREPARER CET ENTRETIEN

Je vous conseille, je vous guide et nous faisons des simulations ensemble

Pour mettre toutes les chances de votre côté

2 H DE COACHING INDIVIDUEL · 300 € HT

- Structurer vos arguments
- Définir précisément votre demande
- Anticiper les objections
- Préparer vos réponses
- Vous entraîner à négocier



ON PRÉPARE VOTRE NÉGOCIATION ?

Scannez le QR code pour réserver votre séance de 2 heures

À PROPOS

POURQUOI CHOISIR A BUSINESS DEV ?



Alexandra ALONSO

Formatrice · Consultante

20 ans d'expérience dans le commerce international.
Formatrice pour adultes depuis 2020, après l'obtention du Titre FPA.

6 ans d'accompagnement de salariés, étudiants, dirigeants et professionnels dans leur montée en compétences.

Une approche résolument terrain : comprendre une situation, travailler sur des cas concrets et repartir avec des outils directement applicables.

20 ans d'expérience terrain · 2 500 h+ d'interventions · 350+ apprenants · 50+ formations conçues

UNE EXPERTISE QUI REPOSE SUR LE TERRAIN

Management · Communication · Développement commercial · Négociation
Accompagnement professionnel · Langues des affaires
Des méthodes concrètes, adaptées à chaque situation.

100 % D'AVIS 5 ETOILES SUR GOOGLE

EXCELLENT



Basée sur 32 avis



Clarisse GALICHET
il y a 10 mois



Formation prise de parole en public très pertinente, Alexandra est à l'écoute et s'est adaptée aux attentes de ses...

[Lire la suite](#)



Laurine Mathieu
il y a 11 mois



Formation très intéressante auprès d'Alexandra qui nous a partagé son savoir et ses compétences. On apprend...

[Lire la suite](#)



Maxime Guenot
il y a 11 mois



Formation enrichissante avec Alexandra qui nous transmet son expérience et son savoir Je recommande !



mathilde galichon
il y a 11 mois



Une super expérience de formation ! Alexandra est une formatrice passionnée, bienveillante et très...

[Lire la suite](#)

■ abususinessdev.com

[LinkedIn](#) · [alexandra-alonso-abusinessdev/](#)

contact@abususinessdev.com · +33 6 76 75 65 33