
Salariis- onderhandeling



Radboud Universiteit



Radboudumc

Salarisonderhandeling

Onderhandelen of niet?

Zorg er allereerst voor dat je erachter komt of een organisatie met salarisschalen werkt of niet. Als dit het geval is, heb je namelijk weinig ruimte om te onderhandelen.

Het komt ook voor dat een organisatie gebonden is aan een Collectieve Arbeidsovereenkomst (CAO). Dit betekent dat de arbeidsvoorwaarden, zoals het salaris, voor alle medewerkers gelijk zijn binnen een sector of organisatie en dat er meestal weinig ruimte is voor onderhandeling.

Wat kun je verwachten?

Er is een verschil tussen bruto- en nettosalaris. Brutosalaris is het salaris dat een medewerker krijgt, voordat er belasting en andere inhoudingen van zijn betaald.

Het nettosalaris is datgene dat je overhoudt na aftrek van belasting en inhoudingen. Salarissen verschillen tussen sectoren, landen en zelfs op regionaal niveau binnen een land. Onthoud hierbij dat een salaris over het algemeen samenhangt met de kosten van levensonderhoud binnen een land of regio.

Om een goede voorspelling te kunnen doen, is het vervolgens ook van belang om de secundaire arbeidsvoorwaarden in je onderhandeling mee te nemen. Denk hierbij onder andere aan reiskosten, het aantal vakantiedagen, vakantiegeld, einde jaars uitkering, pensioen, leaseauto, kosten opleidingen en of professionalisering (congressen, trainingen etc.).

Vorbereiding op je salarisonderhandeling

Normaal gesproken voer je een onderhandeling over je salaris als je een aanbod wordt gedaan door het bedrijf. Als je gedurende de selectieprocedure, bijvoorbeeld tijdens een sollicitatiegesprek, wordt gevraagd naar je salarisindicatie, dan wil de interviewer meestal graag weten of jouw verwachtingen op één lijn zitten met die van het bedrijf.

Een organisatie wil voorkomen dat beide partijen hun tijd verdoen. Je weet echter nooit wanneer de vraag wordt gesteld wat je wilt verdienen, dus zorg ervoor dat je vanaf het eerste sollicitatiegesprek bent voorbereid!

Tips om je voor te bereiden

- Onderzoek allereerst of er mogelijkheden zijn voor een salarisonderhandeling.
- Onderzoek eveneens wat gangbaar is binnen een bepaald(e) sector, land, functie en/of carrièreniveau.
- Wat heb jij de organisatie te bieden? Denk hierbij aan specifieke kwaliteiten of werkervaring.
- Wat is het minimum aan salaris waarvoor je de betreffende baan zou willen aannemen?
- Bereid argumenten voor om de organisatie te overtuigen van jouw wensen.
- Als je het spannend vindt, vraag dan gerust of iemand je wil helpen.
- Start de onderhandeling niet met het salaris waar je op uit wilt komen. Zet altijd hoger in, maar blijf realistisch.
- Bereid je onderhandeling voor op een jaarsalaris en een maandsalaris, om goed beslagen ten ijs te komen.
- Als je een aanbod wordt gedaan, neem de tijd om hierover na te denken en reken uit hoe dit aanbod voor jou uitpakt.
- Geduld is vaak je beste vriend.
- Houd er rekening mee dat je na de salarisonderhandelingen nog moet samenwerken. Het is geen oorlog.
- Als de organisatie en jij tot een overeenstemming zijn gekomen, laat dit dan op papier vastleggen.

Meer informatie

Wil je graag meer informatie of tips? Kijk dan op onze website of maak een afspraak voor een adviesgesprek met de Career Service.

De Career Service is elke dinsdag en donderdag bereikbaar voor loopbaanadvies of een CV Check. Op aanvraag zijn er ook mogelijkheden op maandag en vrijdag.

W www.radboudumc.nl/Careerservice

T (0)6 15 29 23 92 of (0)24 369 38 11

E careerservice.rha@radboudumc.nl

f Facebook: Career Service Radboudumc Health Academy