

Introduction

Gagner plus sans travailler plus, c'est possible !

Vous n'y croyez pas ? Parce que votre salaire n'augmente que de 2 % au mieux par an ? Parce que vous pensez que sans diplôme d'une Grande école vous n'avez aucune chance d'accéder aux postes les plus rémunérateurs du monde de l'entreprise ?

Eh bien, vous vous trompez ! Car si votre objectif n'est pas de devenir PDG mais juste de gagner plus d'argent cette année, alors **ce livre peut changer votre vie...**

Peu importe que vous ne soyez pas un ancien étudiant d'HEC, de Polytechnique ou de l'ENA ! Le monde des entreprises offre à tous des opportunités financières insoupçonnées permettant de grossir votre pouvoir d'achat à coup sûr... sous réserve d'en connaître les secrets et de bien manœuvrer.

Je vais donc vous expliquer, entre autres choses, l'art de la négociation et je vous dirai comment mettre en œuvre les méthodes décrites dans ce livre. Vous verrez alors l'entreprise dans laquelle vous travaillez sous un nouveau jour !

Vous apprendrez aussi comment détecter les entreprises offrant de généreux compléments de salaire, tout cela dans un seul but, vous permettre d'augmenter votre pouvoir d'achat sans attendre !

Alors, à vous maintenant de décider si vous voulez gagner vraiment plus en utilisant les techniques des salariés qui sont devenus riches...

1.

Réveillez-vous !

Si, comme la plupart des Français, vous n'avez pas hérité, votre salaire constitue pour l'instant votre unique moyen de créer un patrimoine. Mais admettons que vous perceviez, par exemple, une rémunération de deux mille euros par mois. En démissionnant pour rejoindre un nouvel employeur qui vous propose un salaire de 2 150 euros mensuels, vous allez pouvoir, immédiatement, épargner cent cinquante euros de plus chaque mois sans changer vos habitudes quotidiennes. Toute hausse de salaire se traduira donc à 100 % en une augmentation de votre capacité d'épargne.

Obtenir un meilleur salaire doit donc faire partie de vos priorités si vous voulez vraiment vous enrichir ! Et pour cela, la voie la plus simple est d'obtenir un poste plus rémunérateur...

Pour y parvenir, plusieurs pistes sont à explorer, à commencer par votre entreprise actuelle : une rapide analyse des postes, des qualifications, des salaires doit permettre de déterminer si l'espoir d'obtenir un poste mieux rémunéré est réaliste. Si la réponse est oui, vous devez identifier les managers en mesure de vous faire une proposition synonyme de promotion.

Il est important de travailler son réseau, c'est-à-dire de nouer des relations avec des collègues d'autres services qui pourront le jour J vous passer la bonne information : départ prochain d'un membre de l'équipe, mutation d'un collaborateur, promotion d'une collègue, congé maternité... Mais cela n'est pas suffisant, vous devez vous faire remarquer auprès des cadres dirigeants afin que votre candidature puisse devenir intéressante et faire la différence

face aux concurrents potentiels qui ne manqueront pas de se manifester pour décrocher le poste que vous ambitionnez.

Malheureusement, toutes les entreprises ne sont pas en mesure de proposer des évolutions de carrière à leurs salariés. Dans ce cas, quitter l'entreprise reste la seule solution.

Pour trouver un meilleur job, focalisez-vous d'abord sur votre réseau de relations. Les amis sont en effet un bon moyen de se faire coopter dans une entreprise et, de plus, vous saurez avant de postuler quel est le salaire de référence en discutant avec l'ami ou la connaissance qui vous recommandera. Je reviendrai dans quelques chapitres sur ce que vous pouvez raisonnablement obtenir en changeant d'employeur.

L'autre moyen d'obtenir un nouveau job mieux payé est de privilégier les clients de votre entreprise actuelle car ceux-ci sont généralement friands de recrues qui maîtrisent les prix et les coûts réels de leurs fournisseurs. Cela peut permettre de renégocier des contrats commerciaux plus avantageusement, d'où un gain financier certain et à court terme pour le nouvel employeur. Les fournisseurs peuvent aussi se montrer intéressés par quelqu'un qui connaît parfaitement les procédures internes d'un client et qui peut avoir accès aux décideurs de l'entreprise cliente. En outre, la prise de risque sera limitée pour votre nouvel employeur : dans la mesure où vous le connaissez déjà en tant que fournisseur, vous serez rapidement opérationnel au sein de votre nouvelle structure. Vous avez donc assurément une valeur aux yeux de ces entreprises et vous pouvez en tirer parti par une approche en finesse. Il suffit juste parfois de préciser, au détour d'une conversation, que vous réfléchissez à un possible changement d'employeur pour qu'une proposition intéressante vous soit envoyée.

N'attendez donc pas en vain une promotion alors qu'une autre entreprise est prête à vous tendre les bras...

Obtenir un meilleur job en interne ou à l'extérieur ne doit pas occulter la nécessité d'apprendre à négocier son salaire ou son nouveau salaire. Rien ne serait pire que de changer de poste pour se retrouver quelques années après contraint de bouger de nouveau parce que vous n'avez pas su négocier des hausses de salaire régulières.

Et si changer d'employeur vous effraie, dites-vous qu'en faisant le nécessaire pour partir en bon terme avec votre ancien employeur et votre hiérarchie vous vous réservez la possibilité de pouvoir revenir quelques années plus tard en ayant réalisé au passage une sacrée culbute de salaire... que vous n'auriez jamais obtenu en restant dans votre poste.

Sachez donc mettre les formes et faire en sorte que l'on vous regrette, c'est toujours préférable. On a déjà vu des salariés revenir quelques mois après leur départ parce que leur poste dans la nouvelle entreprise ne correspondait pas dans les faits à la proposition sur le papier.

Mais avant toute négociation, il est primordial de connaître les règles essentielles qui conditionnent le système de récompense au sein du monde de l'entreprise...