

Checklist : Préparer sa négociation salariale pour Opticien

1. Analyse de vos performances (KPIs)

- Calculez votre chiffre d'affaires annuel généré.
- Évaluez votre taux de transformation (devis vs ventes).
- Analysez l'évolution de votre panier moyen.
- Listez vos ventes additionnelles (produits d'entretien, solaires, accessoires).
- Recensez les retours clients positifs et la gestion des litiges résolus.

2. Benchmark du marché

- Consultez les grilles salariales de la convention collective de l'optique.
- Recherchez les salaires moyens pour votre poste selon votre région.
- Comparez les avantages en nature (primes, mutuelle, tickets restaurant, véhicule).
- Identifiez les compétences rares que vous possédez (contactologie, optométrie spécialisée, management).

3. Préparation de l'argumentaire

- Listez vos responsabilités supplémentaires prises cette année.
- Mettez en avant les formations suivies et les nouvelles certifications obtenues.
- Préparez des exemples concrets de projets menés (amélioration du parcours client, gestion de stock).
- Définissez votre objectif de salaire (fourchette réaliste basée sur vos performances).
- Préparez des solutions de repli (primes sur objectifs, jours de repos, formation financée).

4. Déroulement de l'entretien

- Choisissez un moment calme, idéalement après une réussite notable.
- Adoptez une posture factuelle et positive, évitez les comparaisons avec les collègues.
- Écoutez activement les contraintes de votre employeur.
- Restez ouvert à la discussion et ne fermez pas la porte à une négociation différée.
- Notez les points d'accord et les prochaines étapes à l'issue de l'entretien.

5. Checklist des documents à apporter

- Tableau récapitulatif de vos indicateurs de performance (KPIs).
- Synthèse des projets réalisés et résultats obtenus.
- Liste des formations suivies durant l'année.
- Dernières fiches de paie pour référence.
- Note de synthèse structurée de vos demandes.