



Voici un livre qui sent le vécu. L'auteur a choisi de mettre à profit son parcours de salarié dans l'informatique, licencié quatre fois. Aidé par un spécialiste du droit social, il a tiré les leçons de cette expérience et livre ici multitude de conseils. Si chaque discussion avec votre boss est semblable à une ascension de l'Everest, si vous avez tendance à bafouiller au moment de demander une augmentation, ce guide est pour vous. Un livre pratique pour optimiser chacune des négociations, à chaque moment clé de la vie en entreprise (embauche, fusion, demande de formation, départ voulu ou subi). Au total, des brassées de conseils, aussi bien juridiques que psychologiques. Alors comment devient-on un pro du bras de fer ? En adaptant les méthodologies commerciales aux spécificités du marché de l'emploi. Des techniques bien précises qui sont celles du marketing et de la négociation commerciale. Comment considérer son supérieur hiérarchique comme un client à séduire ou une personne susceptible d'être influencée. Comment obtenir un meilleur poste, gérer son évolution de carrière. Les erreurs à ne pas commettre sont listées, avec tests et cas concrets. On peut aussi simplement apprendre à acquérir un mieux-être dans son travail. Un guide que l'on aurait pu sous-titrer « Manuel de survie dans l'entreprise ». Négocier avec son employeur, de Thierry Krief, éd. Eyrolles 22 €.

Retrouvez Isabelle Giordano dans l'émission "SERVICE PUBLIC"

l'émission citoyenne engagée de défense du consommateur.

 Du lundi au vendredi, à 10h, sur France Inter et franceinter.com