

■ ■ Devoir 15.4 – Négocier une augmentation de salaire

■ OBJECTIFS

- » Argumenter de façon cohérente et convaincante
- » Enchaîner les idées de façon logique et progressive (choix des connecteurs)
- » Utiliser un vocabulaire précis et nuancé (choix des mots et des fonctions langagières)

■ CONSIGNES

1. Rédiger un argumentaire d'une demi-page à une page vous préparant à négocier une augmentation de salaire auprès de votre patron.
2. Assurez-vous de bien introduire vos propos, de les défendre (au moins deux arguments, explication s'il y a lieu) et de conclure.
3. Pour vous aider à réussir cette activité, consultez les outils *Connecteurs pour argumenter* et *Expressions et phrases clés pour argumenter* au besoin.
4. Remettez votre devoir à votre enseignant au prochain cours.

Pour être un bon négociateur, il faut préparer une argumentation solide. Pour ce faire, vous devez entre autres :

- a. tenir compte des besoins et contraintes de votre interlocuteur
- b. prendre votre temps pour exposer vos idées, adopter un ton calme
- c. user de diplomatie (nuancer, atténuer vos propos)
- d. connaître votre sujet sur le bout des doigts, être convaincu
- e. présenter vos arguments avant d'en arriver au but ou aux résultats (arguments, explication)
- f. ne jamais perdre de vue vos objectifs
- g. charmer votre interlocuteur, susciter des émotions (ex. : rire, nostalgie)