

Værktøj 1: Praktiske råd til lønforhandlinger

– før, under og ved afslutning

Det er en forudsætning for gode lokale lønforhandlinger og gode forhandlingsresultater, at begge parter i konstruktivt samarbejde aftaler og er opmærksomme på en række forhold. De vigtigste forhold nævnes nedenfor.

Husk at kontakte kredsen, hvis der er noget, du er i tvivl om.

Før forhandlingen

- Aftal tidspunkter for forhandling
- Aftal hvilket materiale begge parter skal have til rådighed og i givet fald hvornår der skal udveksles materiale. Det er afgørende, at begge parter har de samme oplysninger
- Vær i den forbindelse opmærksom på at udveksle statistikmateriale og at få overblik over de ansattes lønninger samt det lokale økonomiske råderum
- Aftal om og i givet fald hvornår der skal udveksles forslag
- Afklar hvilke aftaler/forhåndsftaler/politikker der er gældende
- Oplys eventuelt hvilke indsatsområder I hver for sig har
- Aftal realistiske tidsterminer

Under selve forhandlingen

- Indled med at blive enige om, hvad og hvem der forhandles
- Drøft det økonomiske råderum, hvis der er midler til rådighed, eller hvis der er nye oplysninger om råderummet, i forhold til de oplysninger, I allerede har udvekslet
- Drøft jeres oplysninger om lønstatistik og de ansattes lønninger, især hvis én af jer fremlægger nye oplysninger
- Det er legitimt og ofte klogt at holde pauser under forhandlingen
- Husk at begge parter skal kunne leve med resultatet og skal kunne præsentere det i deres respektive baglande
- Husk at begge parter er ansvarlig for et godt forhandlingsklima og at uenighed kan være en del af forhandlingen
- Lad være med at love noget til en senere forhandling, hvis der er den mindste tvivl om at løftet kan indfries

Afslutning af forhandlingen

- Der laves et skriftligt referat, som begge parter underskriver
- Vedr. indhold i referatet: Se værktøj 13 og 14
- Aftal hvordan, hvornår og hvem der offentliggør forhandlingsresultatet. Det er af afgørende betydning, at ikke kun de(n), der er tilgodeset ved forhandlingen, får en begrundelse. Tilbage melding til de(n), der ikke er tilgodeset, er ligeså vigtigt
- Afslut med en aftale om hvornår I vil evaluere forhandlingsforløbet