



Checklista – Löneförhandling

Fem steg från förberedelse till beslut. Du förhandlar inte om att få jobbet – du förhandlar om värdet av din kompetens.

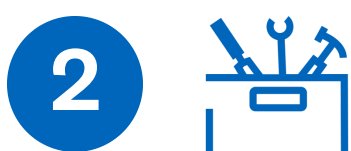
-
- 1 Förstå ditt förhandlingsläge
 - 2 Förbered dig
 - 3 Sätt dina tre lönenivåer
 - 4 Genomför förhandlingen
 - 5 Hantera utmaningar och fatta beslut
-



Förstå ditt förhandlingsläge

Löneförhandlingen sker sist i processen – när du redan blivit erbjuden tjänsten.

- ☐ Du är redan utvald bland flera kandidater – du behöver inte övertyga från början
- ☐ Våra professioner är bristyrken – din kompetens är efterfrågad
- ☐ Sök flera jobb – då kan du jämföra erbjudanden och stärka ditt läge
- ☐ Skriv "referenser lämnas på begäran" och ange inget löneanspråk i ansökan
- ☐ Använd intervjun för att lära känna tjänsten – ställ öppna frågor om arbetsmiljö, bemanning, introduktion och utveckling
- ☐ Kommer lönefrågan upp för tidigt: "Lönen kan vi diskutera i ett separat möte om anställning blir aktuell."



Förbered dig

Förbereder du dig ordentligt är halva jobbet gjort.

- ☐ Läs på om tjänstens innehåll, ansvar och svårighetsgrad
- ☐ Undersök efterfrågan i ditt yrke och arbetsgivarens behov
- ☐ Använd Vårdförbundets lönestatistik som underlag – inte som tak
- ☐ Skriv ner allt om dig själv och välj ut fem styrkor med konkreta exempel
- ☐ Identifiera ett eller två utvecklingsområden om frågan kommer
- ☐ Fundera på vilka andra villkor som är viktiga för dig



Sätt dina tre lönenivåer

Bestäm nivåerna i förväg – och håll fast vid dem.

Löneanspråk – det du säger till chefen

Utgå från din optimala lön och lägg på cirka 1 500–2 000 kr. Lägg ditt bud – och våga vara tyst.

Optimal lön – där du vill landa

Värdera din utbildning, yrkeserfarenhet och tjänstens innehåll och ansvar.

Lägsta nivå – din privata gräns

Säg den inte högt, och undvik "jag ska minst ha ...". Bestäm nivån i förväg.



Genomför förhandlingen

Se förhandlingen som en dialog – lyssna, ställ frågor och för fram dina argument.

- ☐ Be om ett fysiskt eller digitalt möte – inte telefon eller mejl
- ☐ Lägg ett genomtänkt och offensivt löneanspråk som ger utrymme att förhandla
- ☐ Ta plats och lyft alla dina argument i lugn och ro – pauser och betänketid är okej
- ☐ Fråga om lönespridningen och möjligheterna till löneutveckling
- ☐ Öva på samtalet i förväg med någon du känner dig trygg med
- ☐ Boosta dig själv innan: musik, andning, stödord, visualisera samtalet



Hantera utmaningar och fatta beslut

Så bemöter du de vanligaste situationerna.

- ☐ **Ett oväntat lågt bud:** ta det inte personligt. Stå kvar i ditt anspråk och sänk dig bara i små steg.
- ☐ **"Vad tjänar du i dag?"** Du behöver inte svara – din nuvarande lön är inte relevant för tjänsten.
- ☐ **"Vi har inte råd att ge mer":** visa förståelse, men håll fast vid att ni är två parter som ska komma överens.
- ☐ **"Då får du mer än erfarna kollegor":** lönen sätts individuellt utifrån din kompetens och tjänstens krav.
- ☐ **Andra förmåner lyfts fram:** väger de verkligen upp en lägre lön för just dig?
- ☐ **Arbetsgivaren skyndar på:** gå inte in i någon annans tempo. Ta tid att tänka mellan buden.
- ☐ **Ni kommer inte vidare:** be om betänketid och håll fast vid din lägsta gräns.
- ☐ **Beslutet:** utvärdera helheten – lön, villkor, arbetsmiljö och utveckling. Våga tacka nej.



Du behöver inte lösa det själv

Kontakta oss på vardforbundet.se/radgivningen

Glöm inte uppdatera dina kontaktuppgifter på Mina sidor.



VÅRDFÖRBUNDET