

---

# Lederforeningens forhandlingslogbog

- dit redskab til resultater ved  
den årlige lønforhandling

---



## Årlig lønforhandling – en mulighed for dig, men bruger du den?

Lederforeningen i DSR ønsker, at ledende sygeplejersker er bevidste om deres mulighed for en årlig lønforhandling og bruger den. Vi tror på, at det skaber respekt, når ledende sygeplejersker selv forhandler deres løn, er bevidste om deres værdi og går forberedte ind i en forhandlingsituation.

Vi har derfor udarbejdet dette materiale, som du kan anvende i forbindelse med din forberedelse. Vi tror på at en grundig og struktureret forberedelse er nøglen til et godt resultat.

Med dette materiale er det vores intention, at du får et redskab til at opnå resultater for dig selv og at du kan inspirere dine lederkollegaer til at gøre det samme. Vi peger på, at både en individuel og en samlet indsats skaber resultater lokalt i din virksomhed og samtidigt skaber en mere generel bevidsthed om løn til ledere af det danske sundhedsvæsen.

### Lederforeningens formål med dette initiativ er at:

- Ledende sygeplejersker anvender de muligheder der ligger i den årlige lønsamtale og at de via struktureret forberedelse opnår et godt forhandlingsresultat
- Ledende sygeplejersker føler sig godt klædt på til opgaven via dette materiale og sparring med Lederforeningens konsulenter
- Ledende sygeplejersker ser værdi i, at varetage og gennemføre egen forhandling.
- Lederne er kreative i deres lønforhandlinger.

Dette materiale er tænkt som din forberedelse til den årlige lønsamtale. Drejer det sig derimod om nyansættelse, omplacering eller væsentlig stillingsændring, så skal du altid kontakte Lederforeningen inden du accepterer din løn og dine vilkår.

Husk, at selvom du selv forhandler din årlige lønforbedring, skal vi stadigvæk underskrive aftalen. Det gør vi fordi vi har aftaleretten og fordi det fungerer som kvalitetssikring for dig – også fremadrettet.

Jeg ønsker dig en rigtig god forhandling

Med venlig hilsen

**Irene Hesselberg**  
Formand for Lederforeningen i DSR



## Din løn

- Hvad er din nuværende løn og hvordan er den sammensat?
- Hvornår var du sidst til lønforhandling?
- Blev der indgået aftaler om opgaver og mål og fik du dem indfriet?
- Hvad er den generelle løn på dit ledelsesniveau? (Er der evt. en forhåndsftale eller har du kendskab til lønniveauet for andre ledere på samme niveau som dig)
- Matcher din stillings- og funktionsbeskrivelse den løn du får?

---

---

---

---

---

---

---

## Dine kompetencer

- Har du særlige teoretiske kundskaber eller relevant videreuddannelse af betydning for stillingen?
- Har du deltaget i særlige videreuddannelsesforløb siden sidste lønforhandling?
- Har du brug for yderligere uddannelse mm.?
- Hvordan kan din uddannelse og særlige kompetencer ses i dit arbejde?
- Er du f.eks. mentor for nye lederkolleger, indgår i tværgående projekt- eller udviklingsarbejde eller andet?

---

---

---

---

---

---

---

## Dine resultater

Nedenstående punkter kan være en hjælp til at få set på hele dit arbejdsområde som leder. Vurder områderne i forhold til hvor din afdeling/dit område befinder sig, og få klarlagt hvor du som leder har gjort en forskel samt opnået resultater. Beskriv dine succesopgaver - både de store og de små.

### Afklarende spørgsmål:

#### Økonomi

- Er der balance i budgettet?
- Kan du påpege forklaring og årsager til over- eller underskud?
- Har der været udefra kommende beslutninger, der har påvirket driften og økonomien?
- Har du igangsat initiativer med indflydelse på budgettet?

---

---

---

---

---

---

---

---

#### Personaleledelse

- Hvordan trives dine medarbejdere?
- Hvordan er arbejdsmiljøet?
- Hvordan er personaleomsætningen?
- Hvordan ser det ud med sygefraværet?
- Har du haft tiltag i forhold til kompetenceudvikling af personalet?

Find evt. dokumentation frem i form af medarbejdertrivselsundersøgelser, sygefraværstatistik eller andet frem til brug for understøttelse af din argumentation.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Borgere / patienter

- Er det faglige niveau tilfredsstillende?
- Er der sket udvikling eller igangsat nye tiltag med henblik på forbedring af kvaliteten?
- Lever din afdeling op til nationale standarder eller målsætninger for faglig kvalitet?
- Lever din afdeling op til de forskellige lovkrav i f.eks. sundhedslov eller servicelov?
- Er den faglige kvalitet beskrevet og dokumenteret?

Find evt. dokumentation i form af opgørelser over UTH (utilsigtede hændelser), brugerundersøgelser, embedslægerapport, ventetidsopgørelser, antal klagesager eller andet frem til brug for understøttelse af din argumentation.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Din fremtid

- Hvad er virksomhedens ambitioner og mål?
- Hvilke projekter forventer din arbejdsgiver, at du overtager eller løfter i fremtiden?
- Hvordan vil du fremover selv bidrage til at opnå målene?
- Har du ønsker til nye opgaver?
- Har du ønsker til ændret indhold i din stilling?

---

---

---

---

---

---

---

---

### Selvevaluering i forhold til dine resultater:

Forbered dig på det du forestiller dig, at din "modpart" kan stille spørgsmål ved.

Vurder med kritisk kærlige øjne din samlede ledelsesindsats.

Herunder forsøg selv at vurdere, hvor du er god og hvor der er forbedringspotentiale.

Du kan evt. prøve at give dig selv "karakterer"

Overvej grundigt om forhandlingstidspunkt er valgt

---

---

---

---

---

---

---

---

### Planlægning af den praktiske afvikling af forhandlingen.

Inden du skal forhandle bør du overveje følgende:

- Hvad er dit mål med forhandlingen?
- Er det mere i løn eller kan du forestille dig andre ting af værdi som f.eks. uddannelse eller pensionsforbedring?
- Hvad mener du kan være realistisk opnåeligt?
- Hvis du får nej, hvad vil din strategi så være?
- Hvis du får nej nu, hvordan kan du så opnå positivt resultat næste gang?

Forbered dig på et mundtligt indlæg, hvor du får redegjort for dit mål med forhandlingen, samt de væsentligste argumenter for hvorfor du bør opnå det ønskede resultat.

Forbered spørgsmål til din modpart, så du ved hvad du skal gøre for at få det ønskede resultat.

Du er meget velkommen til at rette henvendelse til din ledelseskonsulent, der gerne hjælper dig med forberedelsen, så du er optimalt forberedt inden du begærer forhandling. Fremsend evt. en udfyldt forhandlingslogbog og aftal tid til sparring og forberedelse af en forhandling.

Send din leder en invitation med forslag til forhandlingsdato vedhæftet et kort lønoplæg.

Sørg for at der er afsat tid til et uforstyrret møde.



---

# Lederforeningen i DSR

---

**Lederforeningen**  
Sankt Annæ Plads 30, 1250 København K  
Telefon 46953900  
lederforeningen@dsr.dk [www.dsr.dk/Lederforeningen](http://www.dsr.dk/Lederforeningen)

