



## Programme d'études en gestion médicale

### Principes de négociation – Liste de contrôle

- Prévoyez du temps pour vous préparer à une séance de négociation.
- Faites votre recherche afin de savoir ce qu'offre le marché sur le plan de la rémunération, du milieu de travail, des obligations de service et des avantages.
- Connaissez vos buts, désirs et objectifs personnels et professionnels.
- Fixez votre montant cible, votre montant de réserve et votre MESORE (meilleure solution de rechange à une convention négociée) au regard de vos points de négociation.
- Cherchez à négocier une convention satisfaisante pour les deux parties.
- Négociez dans une perspective de long terme en demeurant professionnel, courtois et équitable.
- Assurez-vous que l'autorité compétente a approuvé les modalités et conditions de votre convention.
- Demandez à votre avocat d'examiner le contrat pour vous assurer que toutes les modalités et conditions que vous avez négociées sont adéquatement documentées.