

## QUIZZ PARTIE 2 – VOULEZ-VOUS AUGMENTER VOTRE SALAIRE ?

### **1 – Quel pourcentage (approximatif) d’employés pensent surperformer dans leur travail ?**

- A – 25%
- B – 50%
- C – 75%
- D – 100%

### **2 – Quel pourcentage (approximatif) d’employés surperforment réellement dans leur travail ?**

- A – 25%
- B – 50%
- C – 75%
- D – 100%

### **3 – Votre salaire est-il principalement lié à :**

- A – Votre performance
- B – Vos études
- C – Vos relations avec votre patron
- D – Vos relations avec les Ressources Humaines

### **4 – Pourquoi doit-on gagner en productivité si l’on souhaite augmenter son patrimoine ?**

- A – Pour faire plaisir à son patron
- B – Pour partir une heure plus tôt le soir
- C – Pour faire plus que son travail
- D – Pour s’occuper de sa famille

### **5 – Pourquoi l’apprentissage continu est-il nécessaire ?**

- A – Pour ne pas s’ennuyer au travail
- B – Pour se faire bien voir de son patron
- C – Parce que 50% des emplois actuels disparaîtront dans les 20 ans

### **6 – Quel pourcentage d’employés sont motivés par leur travail ?**

- A – 0%
- B – 15%
- C – 30%
- D – 50%

**7 – Selon pôle emploi, combien de métiers allons-nous exercer pendant notre carrière ?**

- A – 4
- B – 9
- C – 13
- D – 18

**8 – Où commencer à chercher un emploi ?**

- A – Dans l'entreprise où l'on travaille
- B – Dans son réseau
- C – Sur les sites d'annonces en ligne
- D – Dans les journaux

**9 – Quel est l'objectif d'un CV ?**

- A – Se vendre
- B – Lister ses expériences professionnelles
- C – Lister ses qualités
- D – Lister ses expériences professionnelles et extra-professionnelles

**10 – Quelle est la meilleure technique pour se présenter en entretien ?**

- A – Passé présent futur
- B – Présent passé futur
- C – Futur présent passé

**11– Peut-on réussir tout seul ?**

- A – Oui
- B – Non

**12 – Quelle part de son temps passe-t-on à essayer de convaincre ou influencer ses collègues ?**

- A – 10%
- B – 30%
- C – 50%
- D – 70%

**13 – Une bonne critique :**

- A – Se fait en public
- B – Attaque la personne plutôt qu'un acte précis
- C – Tente d'interpréter l'attitude ou la motivation du fautif
- D – A pour but de faire progresser la personne

**14 – Que peut attendre un patron d'un bon employé ? (Plusieurs réponses possibles)**

- A – D'atteindre ses objectifs
- B – De communiquer le moins possible pour laisser le patron tranquille
- C – De suivre à la lettre tout ce que le patron demande
- D – De l'aider à atteindre ses objectifs à lui

**15 – Quelle est la principale cause de démissions ?**

- A – Une mauvaise rémunération
- B – Une mauvaise ambiance dans l'équipe
- C – Un mauvais patron
- D – Des mauvaises conditions de travail

**16 – Vous négociez 10% de salaire en plus que votre voisin a votre premier salaire (2200 euros au lieu de 2000 euros par mois) et vous maintenez ces 10% d'avance tout votre vie. Sur l'ensemble de votre carrière, combien allez-vous gagner de plus que votre voisin ?**

- A – 10 000 euros
- B – 20 000 euros
- C – 50 000 euros
- D – 100 000 euros

**17 – Quelle proportion d'employés s'estiment sous-payés ?**

- A – 25%
- B – 33%
- C – 50%
- D – 66%

**18 – Quel est l'élément à négocier en priorité ?**

- A – La salaire fixe
- B – Les primes
- C – Les tickets restaurant
- D – Le nombre de jours de vacances

**19 – Quel est le meilleur moment pour négocier une augmentation de salaire ?**

- A – L'embauche
- B – La revue annuelle
- C – Pendant la réunion d'équipe hebdomadaire
- D – Au pub avec son patron

**20 – Qui peut espérer une augmentation de salaire ?**

- A – Tout le monde, c'est un dû
- B – Ceux qui surperforment
- C – Ceux qui surperforment et le font savoir
- D – Ceux qui ont eu un enfant en cours d'années