Renegocierea salariului

Materialul este de interes pentru majoritatea angajatilor deoarece dupa finalizarea cursului se presupune ca fiecare persoana devina mai productiva si mai competitiva la locul de munca, ceea ce necesita o renegociere a salariului si a pozitiei ocupate. In plus, in contextul inflatiei inregistrate, nevoia majorarii salariilor devine din ce in ce mai importanta pentru angajati.

Cand vine vorba de renegocierea salariului, angajati ise simt inconfortabil si prefera sa nu deschida discutia, acceptand orice oferta i se pune in fata. Cel mai adesea motivul principal pentru acceptarea conditiilor fara macar a incerca o negociere este teama ca va supara actualul angajator, iar angajatorul nu il va privi cu ochi buni. Totusi, majoritatea angajatorilor se asteapta ca angajatii sa isi renegocieze salariul, deci nu exista niciun motiv de frica.

In urma negocierii, indiferent daca accepti sau refuzi o oferta, asigura-te ca ai luat in calcul toate avantajele si dezavantajele. Asigura-te ca raspunsul tau este bazat pe ce iti doresti tu si nu ce isi doresc altii de la tine (de exemplu, familia), incredinteaza-te ca ai lasat la o parte orgoliile in luare deciziei, fii realist in asteptari si considera toate implicatiile pe care le va avea hotararea luata asupra ta si asupra familiei. Iar odata ce ai luat decizia, oricare ar fi ea, nu te mai tortura gandindu-te daca ai negociat destul sau daca ai luat hotararea cea mai buna.

Momentul negocierii salariului trebuie sa fie bine dozat.
Sunteti in masura sa "ridicati pretentii"? "
Du-te la negociere dupa o perioada de munca sustinuta.

Documentati-va in privinta beneficiilor pe care vi le poate oferi firma
Nu cere mai mult decat iti poate oferi compania. Cum puteti fi evaluat si rasplatit? Care este cuantumul? Trebuie sa cunoasteti aceste lucruri, inainte de a renegocia salariul.

Adoptati o atitudine ferma si fiti stapan pe dumneavoastra. Nu conditionati statutul pe care il detineti in cadrul companiei.

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin
Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020
Axa prioritară 6: Educație și competențe
Titlul proiectului: Învățăm mereu! - Dezvoltarea competențelor angajaților prin cursuri corelate cu nevoile pieței muncii
Cod proiect: POCU/726/6/12/136296

Negociati cu superiorul direct si nu apelati la intermediari. Negociati-va salariul cu seful. El este cel in masura sa va aprecieze munca si mai ales sa va rasplateasca pe masura.

Nu fiti stresant. Inainte de a va angaja intr-o discutie, asigurati-va ca seful are timp sa va asculte. Un moment prost ales poate fi sinonim nu cu o majorare a salariului, ci cu o diminuare sau chiar excludere din colectiv. Tineti minte cand luam 9,50 la o teza si vroiam 10? Mergeam la profesor pentru "renegociere". In acel moment, puteam obtine o nota mai mare sau dimpotriva, mai mica decat cea existenta. Prezentati-va in fata angajatorului cu un discurs bine cladit.
Daca v-ati mai renegociat salariul, invatati din greselile facute in trecut si incercati sa nu le mai repetati. Cum ati putea sa-l convingeti pe angajtor sa va ofera o plata mai sustinuta? Prin bun simt si mare responsabilitate.

Recomandari pentru pregatirea renegocierii:

Discuta in cifre exacte – Odata ce ai aflat unde te pozitionezi, stabileste-ti o suma exacta sau un interval foarte strans. De exemplu, intre 3000 si 3200, si nu intre 2500 si 3500. In majoritatea cazurilor, angajatorul iti va oferi suma cea mai mica din intervalul propus de tine. Se spune ca este bine sa lasi cealalta parte sa vina prima cu o oferta, insa recomandarea mea este ca tu sa fii primul care aduce in discutie suma dorita. De ce? Pentru ca lasand oferta la latitudinea lor, le dai lor puterea de decizie si risti sa porneasca discutia de la un nivel foarte jos si sa ajungi la o oferta finala mult mai proasta decat o doreai.

Evalueaza-te in raport cu piata muncii – Ai nevoie sa stii cum te pozitionezi in industria in care activezi si in zona geografica respectiva. Facand o cercetare de piata, intreband colegii din aceeasi breasla sau/si recrutori, poti sa iti faci o idee destul de buna despre pozitionarea ta din punct de vedere salarial. Si desigur, incearca sa afli nivelul salarial din compania respectiva. Este posibil ca salariul tau sa fie peste media pietei sau ca tu sa iti doresti peste ce se ofera pe piata muncii pentru pozitia ta. Este posibil ca respectiva companie sa iti poata oferi salariul dorit, dar trebuie sa ai in vedere cat de mult se lucreaza la acea firma. Am intalnit situatii in care companiile platesc peste media pietei, dar se sta frecvent peste program, sau responsabilitatile sunt cumulate cat pentru 2 joburi.

Adauga ceva in plus peste suma dorita – Exista riscul ca angajatorul sa iti ofere mai putin decat suma solicitata, de aceea asigura-te ca vei ajunge cat mai aproape de cat iti doresti. Totusi, nu exagera, adaugand o suma mult prea mare.

Pregateste-ti o lista cu argumente – Pregateste-ti o lista cu realizarile tale, punand accent pe plus valoarea pe care o aduci companiei, respectiv ai putea sa o aduci, daca este vorba de negocierea la interviu. In aceasta lista poti sa adaugi si emailuri de multumire de la clienti si/sau colegi. Incepe-ti pledoaria pe un ton pozitiv si intr-o

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin
Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020
Axa prioritară 6: Educație și competențe
Titlul proiectului: Învățăm mereu! - Dezvoltarea competențelor angajaților prin cursuri corelate cu nevoile pieței muncii
Cod proiect: POCU/726/6/12/136296

maniera cat mai deschisa si relaxata, subliniind de ce iti doresti jobul/de ce iti place sa lucrezi in acea companie.

Raporteaza-te la valoarea pietei – In discutia cu angajatorul, raporteaza-te mereu la valoarea pietei pentru pozitia respectiva si pentru nivelul tau de expertiza. La interviul de angajare nu dezvalui salariul actual, decat daca simti ca te ajuta in negociere.

Fii ferm – Pastreaza o atitudine cat mai deschisa si pozitiva, insa in acelasi timp fii foarte ferm. Fii atent totodata si la limbajul trupului, adopta o postura corecta si un ton al vocii potrivit pentru o persoana cu incredere in sine.

Prioritizeaza – Prezinta-ti cererile in ordinea importantei. De exemplu, poti sa spui ca pe primul loc este salariul, apoi zilele de concediu, certificari/traininguri platite, bonus, etc.

Nu mentiona nevoile personale – Nu mentiona faptul ca ai rate, ca trebuie sa platesti gradinita copiilor sau orice alte nevoi personale. Foloseste doar argumente din zona profesionala, ce tin de experienta si de realizarile tale.

Foloseste emailul cand este cazul – Unele persoane nu se simt confortabil sa negocieze fata in fata sau nu exista conditiile necesare ca negocierea sa se desfasoare fata in fata sau telefonic. In aceasta situatie, foloseste-ti toate argumentele in scris si incearca sa mentii aceeasi deschidere si ton pozitiv ca in cazul in care ati discuta direct.

Asculta cu atentie – Ascultand si intelegand nevoile celuilalt, te ajuta sa iti construiesti mai usor argumentele si sa ajungi mai repede si mai usor la o solutie favorabila tie.

Ce sa nu spui la o renegociere

Evita sa formulezi declaratii de genul: “daca nu imi dati cat am cerut, plec”; “sunt o multime de alte companii care ma cauta”; “daca ma angajati, nu o sa regretati; o sa stau peste program si vin si in week-end daca e nevoie”; “am rata la casa/datorii, am nevoie de banii astia”.

Daca nu primesti ce iti doresti, discuta un plan pentru a ajunge la conditiile dorite – Este posibil ca angajatorul sa nu iti poata oferi salariul/beneficiile solicitat/e de tine. Daca iti doresti cu adevarat jobul respectiv, poti sa pregatesti o contra-oferta. De exemplu, o renegociere a salariului in 6 luni, plata unor cursuri/traininguri, sau orice alt beneficiu care ar compensa oferta salariala sub nivelul dorit.

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin
Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020
Axa prioritară 6: Educație și competențe
Titlul proiectului: Învățăm mereu! - Dezvoltarea competențelor angajaților prin cursuri corelate cu nevoile pieței muncii
Cod proiect: POCU/726/6/12/136296

Fii pregatit sa renunti la oferta- Stabileste o limita sub care nu ai accepta oferta si fii pregatit sa o refuzi daca propunerea angajatorului se situeaza sub aceasta limita si nici alte conditii nu este dispus sau nu poate sa ti le ofere.

Intocmit de

Expert informare si constientizare S

Toth Tiberiu Dorin