



Kiedy przebrniemy już przez pierwsze etapy rekrutacji na wymarzone stanowisko, stajemy przed kolejnym trudnym zadaniem. Jest nim ustalenie z potencjalnym pracodawcą warunków płacowych. Należy pamiętać, że satysfakcjonujące wynagrodzenie to silny motywator, zatem jest ono ważne nie tylko z punktu widzenia pracownika, ale również zatrudniającego go przedsiębiorstwa. Jak przy większości spraw zawodowych, także w tym przypadku podstawę stanowi dobre przygotowanie do rozmów na temat przyszłej pensji.

Niektórzy ludzie posiadają naturalne, wrodzone umiejętności negocjacyjne. Dyskusje dotyczące wynagrodzenia nie stanowią zatem dla nich żadnego problemu. Inni podchodzą do takich rozmów z dużą rezerwą i niechętnie w nich uczestniczą. Okazuje się jednak, że każdy może nauczyć się tej sztuki – wystarczy dobre przygotowanie i odrobina treningu. O tym, że warto podjąć się tego zadania, nie trzeba chyba nikogo przekonywać – bycie dobrym negocjatorem stanowi kluczowy czynnik sukcesu dla wspinania się po szczeblach kariery.

Radami na temat tego, jak skutecznie wynegocjować atrakcyjną początkową pensję, podzieliła się z czytelnikami magazynu Forbes autorka książki pt. "Your Career, Your Way" – Lisa Quast. Oto one!

Zrozum charakterystykę pracy, o którą się ubiegasz

Upewnij się, że w pełni rozumiesz nie tylko swoje przyszłe obowiązki, ale także wymagania i oczekiwania pracodawcy związane z tym stanowiskiem.

Dowiedz się jak najwięcej o firmie, w której zamierzasz podjąć pracę

Poza informacjami na temat specyfiki prowadzonej działalności należy również ustalić, w jaki sposób dokonuje się w firmie oceny wyników osiągniętych przez pracowników oraz jak wyglądają procedury związane z awansami i podwyżkami.

Uzbrój się w informacje dotyczące pensji

Spędź odpowiednią ilość czasu na poszukiwaniu danych dotyczących przeciętnych oraz najniższych i najwyższych pensji na takim samym stanowisku, w tej samej branży w Twoim regionie. Skorzystaj ze stron internetowych publikujących zestawienia wynagrodzeń.

Znaj swoje mocne strony oraz to, co wyróżnia Cię spośród innych kandydatów

Zastanów się co sprawia, że jesteś wyjątkowy/a. Przeprowadź analizę SWOT w odniesieniu do swojej osoby aby sprawdzić, jakie cechy, umiejętności czy doświadczenia czynią z Ciebie wartościowego pracownika. W szczególności skup się na swoich wyróżnikach – te informacje przydadzą się do wynegocjowania wyższej pensji.

Ustal ile chcesz zarabiać

Odpowiadając na to pytanie weź pod uwagę nie tylko poprzednie pensje, ale także wyszukane zestawienia płac w branży oraz swoje mocne strony i wyróżniki. Na tej podstawie oszacuj satysfakcjonującą Ciebie pensję na danym stanowisku.

Określ swoje widełki płacowe

Bazując na dostępnych zestawieniach wynagrodzeń dla Twojej profesji w określonym rejonie geograficznym, ustal jaka jest najniższa i najwyższa pensja, której możesz oczekiwać. Twoje docelowe zarobki powinny mieścić się w tym przedziale.

Zdefiniuj punkt rezygnacji z dalszych negocjacji

Pomyśl o pensji minimalnej, którą jesteś w stanie zaakceptować oraz o powodach, dla których byłbyś/byłabyś skłonny/a ją przyjąć. Następnie spisz argumenty, dlaczego nie zgodzisz się na niższe wynagrodzenie.

Trenuj swoje umiejętności negocjacyjne

Poproś przyjaciela albo kogoś z rodziny, by odegrał rolę menadżera ds. personalnych, który oferuje Tobie pensję niższą od oczekiwaną. Przećwicz co, oraz w jaki sposób, powiedziałbyś/powiedziałabyś w tej sytuacji, aby przekonać menadżera do złożenia propozycji wyższego wynagrodzenia.

Należy również wziąć pod uwagę fakt, że menadżer ds. personalnych powinien dbać, by oferowane wynagrodzenie było konkurencyjne w stosunku do pensji oferowanych przez inne firmy z branży. Ponadto rozpoczynając negocjacje, z pewnością zaproponował on automatycznie pensję niższą od tej, którą firma jest zdecydowana zapłacić. Wniosek? Bądź przygotowany i... negocjuj!

