

Do negocjowania umowy trzeba się odpowiednio przygotować!

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: sobota, 18, sierpień 2018 12:00

Dawid Kulpa

Odśłony: 1413

Niewystarczające pieniądze – to powód, dla którego zmieniamy pracę. Chcemy zarabiać lepiej, ale jednocześnie zarobki są wciąż tematem tabu. Do negocjowania umowy, a zwłaszcza pieniędzy, trzeba się przygotować: emocjonalnie i merytorycznie – kilka sprawdzonych sposobów na zrobienie tego profesjonalnie przedstawia serwis rekrutacyjny MonsterPolska.pl

Psychiczne nastawienie

Idąc na rozmowę o pracę, musimy wcześniej zastanowić się co odpowiemy, gdy padnie pytanie o to, ile chcemy zarabiać. Nie można liczyć, że odpowiedź przyjdzie nam do głowy już na rozmowie. Musimy wiedzieć, jaką kwotę wymienimy i do jakiej jesteśmy skłonni zejść w trakcie negocjacji. Musimy wierzyć w siebie i w to, że mamy prawo do lepszej płacy. Pomocna może być świadomość, że nie jesteśmy w tym osamotnieni. Z „Badania satysfakcji i preferencji wynagrodzeń” Monster Polska wynika, że atrakcyjna oferta pracy w nowej firmie dla 65 proc. pracowników oznacza większe pieniądze.

Negocjowanie z punktu osoby pracującej

Wypalenie zawodowe, niezadowolenie z wykonywanej pracy, frustracja – to czynniki, które sprawiają, że zdarzają się śmiałkowie, którzy porzucają pracę i dopiero potem szukają nowej. Ten odważny krok sprawia, że negocjowanie umowy staje się trudniejsze. Rekruter będzie miał świadomość, że zależy nam na znalezieniu nowego źródła dochodu i wykorzysta tę wiedzę do obniżenia proponowanego wynagrodzenia. Dlatego mimo zmęczenia, warto próbować przetrwać u dotychczasowego pracodawcy i jednocześnie poszukiwać nowego miejsca pracy. Negocjowanie z pozycji osoby pracującej jest spokojniejsze, a tym samym bardziej skuteczne.

Znajomość siatki płac

Owocne negocjowanie musi być osadzone w rzeczywistej siatce płac. To kolejny powód, dla którego do rozmowy o pieniądzu należy się przygotować. Informacji można szukać np. na pensjometr.pl oraz w GUS. Na początku tego roku urząd opublikował „Strukturę wynagrodzeń według zawodów”, czyli dane o średnich zarobkach 8,2 mln osób. Okazało się, że średnia płaca Polki wyniosła 3971 zł brutto, a Polaka - 4706 zł brutto. Warto o tym pamiętać podczas rozmów o pieniądzu. Jeśli pracodawca proponuje nam niższe pieniądze, zaproponujemy wynagrodzenie wyższe o statystyczne 700 zł. Musimy wiedzieć, że firma ma te pieniądze w budżecie.

Żelazne argumenty

Chcąc zarabiać na dobrym poziomie, trzeba dać przyszłemu pracodawcy powody, aby chciał nam płacić większe pieniądze niż dotychczasowy. Dlatego należy mieć idealnie przygotowane CV, pokazujące doświadczenie oraz referencje od byłych współpracowników i szefów. Poza tym musimy wykazać się wiedzą o firmie, do której aplikujemy, aby móc świadomie odpowiedzieć na pytania rekrutacyjne. Słowem wygrywa profesjonalizm.

Rozmowa o awansie płacowym

Rozmowa kwalifikacyjna to moment, w którym warto porozmawiać o możliwościach rozwoju w firmie, czyli awansie zawodowym i płacowym. Taki wątek na rozmowie pokazuje rekruterowi, że myślimy o firmie w sposób długofalowy. Warto ujawniać swoje ambicje, chęć wspinania się po szczeblach kariery. Niech osoba rekrutująca dostrzeże nasz potencjał.

Spotkanie w połowie drogi

Do negocjowania umowy trzeba się odpowiednio przygotować!

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: sobota, 18, sierpień 2018 12:00

Dawid Kulpa

Odśłony: 1413

Istotnym punktem negocjacji jest porozumienie. Powinno satysfakcjonować obie strony. Oznacza to, że wyjściowa kwota jaką podamy musi być wyższa od ostatecznej, na którą się zgodzimy. Jednocześnie pamiętajmy, aby negocjowanie płacy nie przysłoniło nam innych ważnych czynników. Z badania Monster Polska wynika, że do zmiany pracy motywuje gwarancja dobrych relacji między członkami zespołu. Na ten czynnik wskazało aż 56 proc. z osób biorących udział w ankiecie.

Negocjowanie, czyli dofinansowanie szkoleń i zapisy w umowie

Dla każdego korzystna umowa oznacza coś innego. Jeśli ważne są dla nas szkolenia i kursy językowe, zadbajmy o to, aby zasady ich finansowania znalazły się w aneksie do umowy o pracę. Sprawdźmy też, czy umowa nie narzuca nam np. zbyt długiego zakazu konkurencji. A przede wszystkim - przeczytajmy dokumenty przed podpisaniem. Nagminną praktyką jest zatrudnianie pracowników na pełen etat, a wpisywanie w umowie ½ etatu. Warto to zweryfikować przed podpisaniem umowy.

Pamiętajmy

Nawet z najbardziej zaawansowanych negocjacji mamy prawo się wycofać.

Źródło: monsterpolska.pl