



Переговори

“На який рівень фінансової компенсації ви розраховуєте?”

Правильної відповіді на це питання немає.

- Можете вказати занадто маленьку суму - невпевненість у своїх силах чи умовна згода обмежувати оплату у подальшому.
- Завищите фінансові очікування - відштовхнете роботодавця (якщо це не бюджет компанії).
- Важко вказати бажану зарплату, поки не знаєте, що треба робити.

Загальні принципи обговорення зарплати і соціального пакету

- **Враховуйте поточну ситуацію на ринку праці у вашій галузі.** Дослідіть ринок, з'ясуйте, який діапазон заробітних плат пропонують компанії, перегляньте резюме інших відповідних вашому рівню кандидатів.
- **Назвіть діапазон і дайте відповідне обґрунтування.** Тобто розкажіть про своє дослідження, а також про навички та досвід, завдяки яким ви добре підходите для цієї посади.
- **Зазначте, що зарплата — лише один з чинників, які вплинуть на ваше рішення щодо роботи.** Поясніть, що ви зацікавлені також дізнатися більше про інші можливі переваги.
- **Дайте зрозуміти, що можете бути гнучким, аби ваша відповідь не нагадувала вимогу, а виглядала як запрошення до обговорення.** Продемонструйте ентузіазм щодо потенційного долучення до компанії.

Підготовка до переговорів

- Зробіть дослідження середніх зарплат у своїй галузі і професійному напрямку (вакансії, кандидати з аналогічним рівнем знань).
- Знайте свою кінцеву мету.
- Підготуйте відповідь заздалегідь.
- Потренуйтеся відповідати на запитання.
- Розгляньте можливість компромісу.
- Врахуйте рівень важливості соціального пакету та інших можливих бонусів, оцініть перспективи подальшої “монетизації” навичок і задач, які ви отримаєте на конкретній посаді.

Тактики і стратегії у переговорах про зарплату

Готуйтеся, готуйтеся і ще раз готуйтеся!

Перш за все, перед співбесідою на позицію з оплатою «за домовленістю» проведіть дослідження: подивіться сайт компанії, вивчіть схожі посади з озвученою зарплатою в інших компаніях, пошукайте інсайдерську інформацію. Скористайтеся статистикою зарплат.

Обережно завищуйте і знижуйте зарплатні очікування

Стратегія озвучувати більшу зарплату, ніж ту, яку ви дійсно хочете отримати, - справді працюючий підхід. Але при пошуку першої роботи слід використовувати з обережністю. Також це стосується і заниження очікувань - занадто низькі побажання, теж тригер для роботодавця задуматися «а що не так з цим кандидатом?».

Дочекайтесь питання роботодавця

Будьте впевнені: роботодавець чудово розуміє, що питання оплати праці дуже важливе, тому він ніколи не забуде його поставити. Як правило, «*Скільки ви хочете отримувати?*» запитують майже в самому кінці інтерв'ю. У разі, якщо етапів відбору кілька, будьте готові до того, що поцікавитись вашими фінансовими побажаннями можуть на останній співбесіді. Тому не поспішайте і наберіться терпіння.

Тактики і стратегії у переговорах про зарплату

При пошуку першої роботи

Суму називайте самі

Не варто на старті кар'єри у відповідь на питання про бажану зарплату запитувати: «А скільки ви можете запропонувати?». Що подумає роботодавець? Що ви самі не знаєте, скільки коштуєте на ринку праці і просто-таки торгуєтесь, боячись продешевити й назвати меншу суму. І те, і інше відштовхує.

Ви маєте знати, чому хочете отримувати саме стільки

Дуже часто роботодавці запитують, чому здобувач називає ту чи іншу суму. Ваші головні опорні точки, на які можна посилатися у відповіді, — ваш досвід, досягнення й кваліфікація (додаткові освітні програми, сертифікати), а також обсяг роботи, який потрібно буде виконувати. Ніколи не аргументуйте бажаний заробіток складними життєвими обставинами, шлюбом, народженням дітей тощо.

Переговори про соціальний пакет

- Питання про соціальний пакет не повинно бути першим, це питання краще залишити під кінець і слідкувати, щоб рівень вашої цікавості до цього аспекту не перевищував інші умови вакансії (проект, команда, цілі компанії тощо).
- Для оцінки значущості соціального пакету проаналізуйте, які з озвучених винагород (,) ви будете справді використовувати, та скільки це б вам коштувало, якщо б ви самотійно це оплачували.
- Якщо співбесіда пройшла успішно, і ви отримали пропозицію , але з нижчою сумою за ваші очікування - уточніть, чи можливо, що компанія зможе запропонувати якісь додаткові пільги/винагороди.

Що робити, коли отримали пропозицію на нижчу суму, ніж очікували?

- Не поспішайте відразу відмовляться.
- Проаналізуйте важливість посади у розрізі вашої кар'єри і перспектив у компанії.
- Порахуйте загальну “вартість”, додавши всі привілеї і винагороди (бонуси) компанії.
- Погоджуйтесь або ініціюйте переговори стосовно суми.

Переговори стосовно незадовільної суми в пропозиції

- Скажіть чесно про те, що вас не влаштовує в пропозиції, якщо це сума - прямо це зазначте.
- Уточніть у рекрутера, який вам озвучив пропозицію, чи можливий перегляд суми.
- Обов'язково підкресліть, що інші аспекти роботи вам повністю підходять, і наголосіть, що ви зацікавлені у співпраці.
- Якщо сума для вас неприйнятна - аргументуйте стороні роботодавця чому.
- Озвучте компромісну пропозицію, яка б вас влаштувала.
- Приймайте рішення стосовно співпраці після фінального результату переговорів щодо сум.

Переговори під час кар'єрного просування

- **Просити про підвищення не соромно.**
- **Очікувати ініціативу роботодавця можна дуже довго.**
- **Вища винагорода і наявність динаміки її росту позитивно впливає на ваш рівень задоволеністю роботою і мотивацію.**

Підвищення зарплати на поточному робочому місці. Чому ми боїмося просити про підвищення?

«Я не заслуговую на підвищення».

«Швидше за все, мені відмовлять».

«Мені страшно вести переговори».

«Я можу втратити роботу».

Підвищення зарплати на поточному робочому місці. Як обрати найкращий момент?

Щорічні перегляди ефективності вашої роботи. Це чудовий час для підбиття підсумків, і під час оцінки результатів питання про зарплату цілком очікуване.

Одразу після завершення успішного проєкту. Якщо ваш внесок був визначним, зусилля виходили за межі посадової інструкції, а компанія отримала від цього вимірювану цінність — це вагомий аргумент для переговорів!

Вам запропонували додаткові обов'язки. Саме час згадати про підвищення платні. За місяць-два після того, як стомитесь від понаднормової роботи, переговори будуть складнішими.

Коли ваш керівник у доброму гуморі) не самостійний фактор, але критично важливий додатковий момент, тому що, коли настрою немає, людина в першу чергу шукає, як допомогти самому собі, а потреби інших відходять на другий план.

Підвищення зарплати на поточному робочому місці. Як підготуватися до переговорів?

Зберіть докупи всі аргументи на користь підвищення платні - досягнення за останній рік, що відрізняє вас від інших, фокусуйтеся на майбутньому.

Проаналізуйте ринок праці.

Визначтесь, скільки саме ви хотіли б отримувати - на противагу переговорам при працевлаштуванні, тут потрібно буде назвати саме чітку, конкретну суму.

Підготуйтеся - в тому числі і морально. Іноді переговори з поточним роботодавцем можуть бути навіть більш “незручні”, ніж при працевлаштуванні.

Призначте зустріч із керівником - зберігайте впевненість та відкритість, при цьому не чиніть тиск. Погрози звільнитися - можуть обернутися негативно одразу або згодом.

Підвищення зарплати на поточному робочому місці.

Помилки

- ✘ Не порівнюйте себе з іншими колегами в контексті оплати та не використовуйте чужу зарплату в якості аргументу. Це конфіденційна інформація, яку ви не маєте знати.
- ✘ Не будуйте свій самопродаж на основі особистих обставин. Звісно, роботодавця хвилює особисте щастя співробітників, але ще більше його хвилює, як ви допомагаєте компанії зростати. Пропустіть те, що вам немає чим платити за дитсадок, або що давня мрія про круте авто ніяк не здійсниться, — орієнтуйтеся лише на ваші досягнення та внесок у розвиток компанії.
- ✘ Не вдавайтеся до шантажу. На ваше «Якщо відмовите, я зараз же звільнюся» керівник може сказати: «Окей». І що робитимете? Доведеться або дійсно звільнитися, або лишитися, назавжди підірвавши до себе довіру керівника.
- ✘ Не виказуйте вашу схвильованість та емоційність. На вашому обличчі має бути написано: «Я маю план, і я вартий підвищення». Будьте спокійні та впевнені.

Усім дякуємо за увагу!