

# **Cere o marire de salariu si poate ti se va da: cum sa-ti convingi seful sa-ti creasca salariul**

„Cere si ti se va da.” Asa spune un proverb romanesc. Multi angajati nu primesc mariri de salariu pentru ca nu indraznesc sa ceara ce isi doresc. Iar pentru a creste sansele de obtinere, iti prezentam mai jos recomandarile specialistilor romani si straini.

## **Momentul potrivit sa ceri o marire de salariu**

Ca timp, este recomandat sa vorbești cu seful tau cu cateva saptamani inainte de ianuarie, iunie si iulie, pentru ca acestea sunt lunile in care, la nivel general, sunt acordate cele mai multe mariri de salariu, sustin specialistii din strainatate.

Apoi, trebuie sa tii cont de climatul din companie, de cat de bine o duce si de cat timp a trecut de la ultima marire de salariu pe care ai primit-o. Sa consideram, totusi, ca lucrurile merg minunat in companie si ca are o evolutie la care ai contribuit si tu. Altfel, nu ai avea de ce sa ceri, nu?

## **Bine, dar cum ii spui sefului ca**

# vrei o marire?

Pregateste bine terenul inainte sa mergi la seful tau si sa-l intrebi cand o sa primești mai multi bani, te sfatuiesc recrutorii romani. „Angajatul trebuie sa isi pregateasca o lista cu realizarile lui din ultimii 2-3 ani sau de cand a primit ultima crestere salariala. Lista trebuie sa contina detalii despre contributia lui directa la bunul mers al companiei sau/si cum si-a ajutat colegii, colaboratorii in munca lor. De asemenea, trebuie sa fie pregatit sa puncteze in discutia cu superiorul sau care ii sunt punctele tari, talentele si abilitatile care il recomanda drept un angajat valoros pentru companie. **La intalnirea cu superiorul, trebuie sa pastreze discutia pe un ton pozitiv. Sa inceapa spunand ca ii place mult ceea ce face, ca e multumit de companie, de colegi, de mediu,,** spune Elena Popa, senior HR consultant la compania de recrutare Adecco.

*„Sansele de reusita nu vor veni din mila.”*

Cel mai potrivit moment pentru a deschide subiectul este intr-o situatie de evaluare, de feedback din partea superiorului direct. Asa ca pregateste-te cu cifre, realizari, imbunatatiri sau orice alta forma de cuantificare a implicarii tale. Cu un tonus pozitiv, increzator si orientat catre business-ul din care faci parte, dialogul va fi in mod cert constructiv, sustine Eugenia Dabu, manager de recrutare la compania Lugera.

Totodata, **este recomandat sa nu aduci in discutie situatia personala**, de exemplu probleme personale si/sau financiare. **„Sansele de reusita nu vor veni din mila si/sau empatie**, ci din rationamente pragmatice, si anume cat de importanta este acea persoana pentru companie si cat de mult i-ar costa plecarea lui. Daca acea persoana chiar are o contributie in companie (nu neaparat prin marirea directa a cifrei de afaceri, dar si prin suportul pe care il ofera celorlalti, etc), costurile cu inlocuirea ei sunt mult mai mari decat acea

creștere solicitată”, susține Elena Popa, specialist recrutare la Adecco.

Un alt moment prielnic pentru a cere o marire de salariu este implicarea într-un proiect mai complex sau cu impact mare în organizație. În astfel de situații, poți argumenta că structura și conținutul jobului devin mai complexe și mai solicitante din punctul de vedere al resurselor și eforturilor personale, recomandă Daniela Miritescu, director de recrutare la Apt Group.

## Ce nu trebuie să negociezi

„Ca abordare, angajatul (mai ales dacă este nou în firmă) trebuie să fie atent la regulile, procedurile și cutumele organizației, privind planurile de carieră. În ceea ce privește conținutul concret al solicitării, există variante diverse: practic, se negociază nu atât un salariu, cât un pachet salarial. Pe de o parte, se poate negocia o parte fixă a salariului, dar și una flexibilă (de exemplu bonusurile în cazul joburilor de vânzări). Sau, pe lângă salariul propriu-zis, cu valoare netă financiară, se pot negocia beneficiile, programele de formare, de dezvoltare personală (cursuri și workshop-uri), plata orelor suplimentare, flexibilitatea programului de lucru”, spune specialistul de la Apt Group.

Pe lângă aceste sfaturi, trebuie să ții cont și de salariile acordate în piață. Dacă nu ai acces la studii, recrutorii români te încurajează să pornești documentarea pe Internet, printre foști colegi, prieteni, cunoscute pentru a cere o sumă realistă și cu mari șanse de obținere.

În cele din urmă, trebuie să fii conștient că tu ești cel mai important în negocierea creșterii salariale. Așa că insistă foarte mult pe cât de valoros ești pentru companie prin reușitele pe care le-ai bifat deja și care ți-au adus laudele șefului.

**Tu cum ți-ai convins șeful să-ți acorde un salariu mai mare?**

Sursa: [www.wall-street.ro](http://www.wall-street.ro)