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 vorbesti 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 primesti 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

crestere solicitata”, sustine Elena Popa, specialist recrutare la Adecco.

Un alt moment prielnic pentru a cere o marire de salariu este implicarea intr-un proiect mai complex sau cu impact mare in organizatie. In astfel de situatii, poti argumenta ca structura si continutul jobului devin mai complexe si mai solicitante din punctul de vedere al resurselor si eforturilor personale, recomanda Daniela Miritescu, director de recrutare la Apt Group.

Ce nu trebuie sa negociezi

„Ca abordare, angajatul (mai ales daca este nou in firma) trebuie sa fie atent la regulile, procedurile si cutumele organizatiei, privind planurile de cariera. In ceea ce priveste continutul concret al solicitarii, exista variante diverse: practic, se negociaza nu atat un salariu, cat un pachet salarial. Pe de o parte, se poate negocia o parte fixa a salariului, dar si una flexibila (de exemplu bonusurile in cazul joburilor de vanzari). Sau, pe langa salariul propriu-zis, cu valoare neta financiara, se pot negocia beneficiile, programele de formare, de dezvoltare personala (cursuri si workshop-uri), plata orelor suplimentare, flexibilitatea programului de lucru”, spune specialistul de la Apt Group.

Pe langa aceste sfaturi, trebuie sa tii cont si de salariile acordate in piata. Daca nu ai acces la studii, recrutorii romani te incurajeaza sa pornesti documentarea pe Internet, printre fosti colegi, prieteni, cunostinte pentru a cere o suma realista si cu mari sanse de obtinere.
In cele din urma, trebuie sa fii constient ca tu esti cel mai important in negocierea cresterii salariale. Asa ca insista foarte mult pe cat de valoros esti pentru companie prin reusitele pe care le-ai bifat deja si care ti-au adus laudele sefului.

Tu cum ti-ai convins seful sa-ti acorde un salariu mai mare?

Sursa: www.wall-street.ro