

ILE CHCESZ ZARABIAĆ?

To ciekawe, ale przy tym pytaniu najczęściej słyszę komentarz kandydatów, że to najtrudniejsze pytanie na rozmowie. Hmm..

Czy to nie przypadkiem jeden z powodów, dla których zmieniasz dotychczasową pracę?

Dlaczego tak bardzo krępuje nas temat wynagrodzenia i najchętniej chcielibyśmy usłyszeć od przyszłego pracodawcy, ile nam może zaproponować?

Ale to Twoim zadaniem jest negocjowanie jak najwyższej stawki dla siebie.

Jak najwyższej nie znaczy tak kosmicznie wysokiej, że żaden pracodawca nie będzie zainteresowany. Stawki rynkowej! Jeśli Twoim głównym powodem zmiany pracodawcy jest wynagrodzenie, to wiesz, że dostając wynagrodzenie większe jedynie o **5%** nie będziesz zadowolona. Musisz poczuć finansowa podwyżkę, dlatego to raczej **15-20%** będzie Cię dopiero satysfakcjonowało.

Ale na wynagrodzenie wpływ ma wiele czynników – sprawdź **koszty dojazdu** (zarówno czas, jak i koszty paliwa, karty autobusowej itp.) i oferowane benefity. Być może w obecnej firmie zarabiasz mniej, ale firma finansuje prywatną opiekę medyczną, dodatkowe ubezpieczenie zdrowotne, kartę do obiektów sportowych, kursy językowe, bony żywieniowe itd., a przyszła firma jeszcze nie posiada takich dodatków i sama będziesz musiała je sobie zapewnić.

Wypisz **benefity**, na których najbardziej Ci zależy. Ponumeruj od tych najbardziej priorytetowych, do tych które mają dla Ciebie mniejsze znaczenie. Możesz oszacować koszty, które poniesiesz, jeśli w nowej firmie ich nie będzie i zobaczyć o ile więcej powinnaś dodać do oczekiwanego wynagrodzenia.

Sprawdź w **raportach płacowych** dostępnych na niektórych portalach z ogłoszeniami o pracę i wyszukiwarkach lub kalkulatorach wynagrodzeń, ponieważ tam możesz znaleźć aktualne średnie stawki dla poszukiwanego stanowiska.

Popytaj **znajomych**, to świetne źródło wiedzy i informacji.



ILE CHCESZ ZARABIAĆ?

Coraz częściej w ogłoszeniach podane są widełki płacowe, możesz zweryfikować kilka ogłoszeń i zobaczyć, jakie są proponowane stawki.

Jeśli bardzo zależy Ci na pracy i jesteś w stanie zejść ze swoich oczekiwań finansowych, to powiedz po podaniu oczekiwanej kwoty, że jesteś otwarty na rozmowy i negocjacje.

To zawsze zostawi otwartą furtkę do późniejszych rozmów o pieniądzu.

Aby pomóc Ci w kalkulacjach i ustaleniu satysfakcjonującej stawki (lub przedziału) zarobków dołączam do kursu tabelę (na kolejnej stronie), w której znalazły się najczęściej występujące benefity. Zaznacz, z których korzystasz obecnie i kwotę, jaką [1] pracodawca, [2] pracodawca razem z Tobą lub [3] tylko Ty za nie płacicie.

Zapisz także kwotę, którą zarabiasz obecnie, kwotę którą chciałbyś zarabiać (wizualizacja swoich marzeń także ma wielu zwolenników, możesz próbować także tej metody, by osiągnąć zadowalający pułap 😊), zapisz kwotę, którą znalazłeś w dostępnych raportach płacowych i kwoty z innych źródeł.

Analizę zostawiam Tobie!

Przykładowe benefity: prywatna opieka medyczna, ubezpieczenie grupowe, karnet do obiektów sportowych, kurs językowy, szkolenia doskonalące umiejętności, dofinansowanie do transportu/paliwa, dofinansowanie do obiadów, kawa i herbata w pracy, bony zakupowe, karnety do kina/teatru, finansowanie opieki dentystycznej, darmowe produkty firmowe lub zniżki na zakup tych produktów, dodatkowe dni wolne od pracy, dodatkowe ubezpieczenia rentowe i/lub emerytalne, finansowanie szkoleń/studiów podyplomowych, samochód służbowy itd.



TABELA BENEFITÓW I WYNAGRODZENIA

benefit	koszt

moje obecne wynagrodzenie netto/brutto	
moje wymarzone wynagrodzenie netto/brutto	
wynagrodzenie na podobnym stanowisku wg raportów płacowych	
wynagrodzenie na podobnym stanowisku z informacji od znajomych	
wynagrodzenie na podobnym stanowisku z innych źródeł ...	