


Negocjacje finansowe

Jak rozmawiać o pieniądzach, gdy szukasz pracy lub starasz się o podwyżkę?



 Z pomocą przychodzi nasz e-book, w którym znajdziesz praktyczne porady nt.:

[etapów przygotowania do rozmów o pieniądzach » s. 03](#)

[właściwego momentu do rozpoczęcia negocjacji finansowych » s. 07](#)

[pytań o wynagrodzenie, których możesz się spodziewać » s. 10](#)

[pytań o wynagrodzenie, które warto zadać podczas rozmowy o pracę » s. 13](#)

[aplikacji i narzędzi pomocnych podczas prowadzenia negocjacji finansowych » s. 15](#)

[benefitów pracowniczych » s. 17](#)

Jak przygotować się do rozmowy o pieniądzach?

Niezależnie od tego, czy jesteś kandydatem starającym się o pracę, czy już pracownikiem walczącym o podwyżkę, do rozmowy o finansach musisz przygotować się najlepiej, jak potrafisz. Pamiętaj, tak naprawdę nie różni się ona niczym od każdych innych negocjacji biznesowych. Aby wyjść z nich obronną ręką, musisz znać swój cel negocjacji, określić swój punkt minimum, maksimum i zebrać jak najwięcej informacji z rynku.

1. Określenie swoich potrzeb finansowych

Aby wyznaczyć swoje realne oczekiwania finansowe, powinieneś określić:

- ☰ **minimalne oczekiwane wynagrodzenie** – to nic innego jak pieniądze, które są potrzebne, by pokryć podstawowe potrzeby i zobowiązania, m.in. czynsz za mieszkanie, kredyty, opłaty i rachunki oraz jedzenie;
- ☰ **maksymalne oczekiwane wynagrodzenie** – czyli to, ile musiałbyś zarabiać, by żyć na takim poziomie, o jakim marzysz – chodzić do kina i restauracji, kupować sobie oraz swoim bliskim prezenty, a kilka razy w roku wybrać się na wakacje lub po prostu uzbierać na zakup i remont domu czy mieszkania.

” WSKAZÓWKA EKSPERTA

Pamiętaj, aby przy określaniu swojego wymarzonego wynagrodzenia zostawić sobie przestrzeń na negocjacje. Nie mów od razu, jakie są Twoje docelowe oczekiwania finansowe, ale podwyższ je o 10–15% marginesu negocjacyjnego, z którego bez problemu zejdziesz w toku rozmów

— **Konstancja Zyzik**, Talent Acquisition Team Leader w Grupie Pracuj.

2. Lektura raportów rynkowych

Kolejnym etapem właściwego przygotowania się do rozmowy o finansach jest sprawdzenie, ile tak naprawdę zarabiają inne osoby zajmujące podobne stanowiska w Twojej branży. [Raport nt. wynagrodzeń branżowych](#) znajdziesz m.in. w serwisie zarobki.pracuj.pl.

CZY WIESZ, ŻE...

najwyższe pensje na start osiągają absolwenci kierunku informatyka? Przeciętne wynagrodzenie dla początkujących pracowników tej specjalizacji wynosi nieco powyżej 5000 zł brutto. W grupie młodych pracowników zarabiających powyżej 4000 zł brutto znaleźli się także absolwenci kierunków: informatyka i ekonometria, elektronika i telekomunikacja, automatyka i robotyka. Dane pokazują, że nie tylko wykształcenie techniczne gwarantuje przeciętne pensje powyżej 4000 zł brutto. Mogą na nie liczyć również absolwenci zarządzania i marketingu oraz finansów i bankowości. Tymczasem osoby po studiach ekonomicznych czy humanistycznych pensję powyżej 4000 zł dostaną najwcześniej po przynajmniej 3 latach pracy. Pracownik z wykształceniem technicznym w tym czasie będzie zarabiał już przeciętnie dwa razy tyle – 6000 zł brutto.

Źródło: raport zarobki.pracuj.pl.

3. Rozmowa z aktualnymi pracownikami firmy

Jeśli to tylko możliwe, postaraj się sprawdzić politykę wynagrodzeń, która obejmuje system wynagradzania, a w nim opisy stanowisk, ich wartościowanie, ścieżki rozwoju, pakiety motywacyjne itp. danej firmy u źródła, czyli u jej aktualnych pracowników. Nie bój się poprosić o pomoc znajomych – może oni znają osobę pracującą w organizacji, do której właśnie aplikujesz?

” WSKAZÓWKA EKSPERTA

Szczególnie w przypadku kandydatów negocjujących swoją pierwszą pensję warto postarać się zdobyć informację z pierwszej ręki, czyli od aktualnych pracowników danej firmy. Często dzielą się oni informacjami o wynagrodzeniu w serwisach społecznościowych, ale może okazać się, że taką osobę znajdziemy wśród naszych znajomych

— *Konstancja Zyzik.*

[4 rzeczy, które mogą być ważniejsze niż wysoka pensja →](#)

Najlepszy moment na rozmowę o pieniądzach

Moment na negocjacje finansowe nigdy nie wydaje się dobry. Dlatego jeśli nie jesteś zadowolony ze swojego wynagrodzenia, po prostu... powiedz o tym swojemu przełożonemu.

Prócz rzetelnej analizy rynkowej i lektury raportów wynagrodzeń powinieneś zebrać wszystkie argumenty za otrzymaniem podwyżki:

- wzrost liczby wykonywanych zadań oraz efekty, jakie udało Ci się wypracować,
- zwiększony zakres odpowiedzialności i osiągnięcia,
- podniesione kwalifikacje, np. skończone studia podyplomowe i korzyści, jakie wyniosła z tego firma.

Zbierając argumenty do rozmowy, staraj się odnosić do przyszłości i pokazać przełożonemu czy rekruterowi, co on i cała firma zyskają, dając Ci wynagrodzenie, którego oczekujesz: Twoją motywację, większą wydajność, zaangażowanie w kluczowy projekt, a może dodatkowe kompetencje, które możesz wykorzystać w zupełnie nowym obszarze?

” WSKAZÓWKA EKSPERTA

Co zrobić w przypadku odmowy?

Odmowa przełożonego nie oznacza Twojej klęski negocjacyjnej. Wspólnie z szefem możesz ustalić cele, od realizacji których zależy przyznanie podwyżki, lub termin, w którym możecie wrócić do rozmowy

o finansach. Dodatkowy czas warto wykorzystać na wzmocnienie swoich kompetencji i pozycji negocjacyjnej. Podobnie jest w przypadku rozmowy o pracę – jeśli nie uda Ci się wynegocjować od razu wymarzonej stawki, a pracę zdecydujesz się podjąć, ustal z pracodawcą, że wrócicie do rozmowy później, np. po okresie próbnym, przy przedłużaniu umowy. Zostawiasz sobie wtedy furtkę do dalszej rozmowy o pensji

— **Konstancja Zyzik.**

Z TYCH ARGUMENTÓW NIE KORZYSTAJ

- ❗ długi okres bez podwyżki,
- ❗ podwyżka, którą otrzymał kolega z działu (dla pracodawcy nie ma to żadnego znaczenia!),
- ❗ konieczność otrzymania wyższego wynagrodzenia ze względu na ślub, kredyt, remont mieszkania czy kupno samochodu.

Pytania, których możesz się spodziewać

Kluczem do udanych rozmów o finansach jest bardzo dobre przygotowanie merytoryczne. Nie wystarczy więc określić, ile chcesz zarabiać, ale przede wszystkim należy rozważyć kilka scenariuszy powiązanych, np. gwarancję podwyżki po zakończeniu okresu próbnego czy podział pensji na podstawę i prowizję.

Podczas rozmowy o pieniądzach rekruter może pytać:

- jakie są Twoje oczekiwania finansowe,
- czy jest to kwota do negocjacji,
- czy jesteś skłonny zarabiać mniej podczas okresu próbnego,
- czy jesteś skłonny pobierać wynagrodzenie w formie podstawy i prowizji,
- ile chciałbyś zarabiać za rok.

Jak odpowiedzieć na te pytania? Przede wszystkim szczerze i merytorycznie. Jeśli jeszcze przed rozmową rozważysz każde z pytań, będziesz mógł szczegółowo uzasadnić swoją odpowiedź i nie będziesz podejmować decyzji pod wpływem impulsu.

” WSKAZÓWKA EKSPERTA

Podstawowe pytanie, którego należy spodziewać się podczas każdej rozmowy o pracę, brzmi: „Ile chciałaby Pani lub chciałby Pan zarabiać?”. Jednak wbrew pozorom, w zależności od odpowiedzi rekruter

może już podczas spotkania rozpocząć negocjacje i dopytywać się o elastyczność kandydata, możliwość zmniejszenia wynagrodzenia podczas okresu próbnego lub podział pensji na podstawę i prowizję

— Konstancja Zyzik.

Pytania, które warto zadać

Pytania o finanse nie są wyłączną domeną rekrutera. Dlatego dobrze wykorzystaj swoje spotkanie z rekruterem i zadaj mu jak najwięcej pytań związanych z wynagrodzeniem. Pamiętaj, że warto pytać również o rzeczy niezwiązane bezpośrednio z benefitami, systemami premiowymi czy bonusami. Im więcej dowiesz się na temat zakresu obowiązków, warunków i systemu pracy, tym łatwiej będzie Ci określić swoje oczekiwania finansowe.

Tylko mając pełny obraz zakresu obowiązków na danym stanowisku, wyzwań, z którymi będzie mierzyć się nowo zatrudniona osoba, czy jej umiejscowienia w strukturze organizacji, możemy z całą pewnością określić swoje oczekiwania finansowe. Innej kwoty może oczekiwać osoba, która pracuje samodzielnie i raportuje bezpośrednio do członków zarządu danej firmy, a innej ekspert będący członkiem większego zespołu, na co dzień współpracujący z menedżerami średniego szczebla. Dlatego zanim odpowiemy rekruterowi na pytania o oczekiwania finansowe, zbierzmy jak najwięcej informacji o specyfice pracy na danym stanowisku

— **Konstancja Zyzik.**

Aplikacje i narzędzia przydatne w negocjacjach finansowych

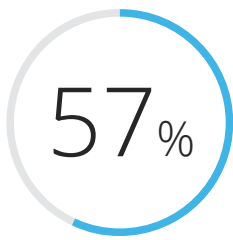
Dodaj do ulubionych zakładek w laptopie lub ściągnij na swój smartfon. Dzięki nim łatwo i szybko porównasz proponowane wynagrodzenie z ofertą rynkową i przeliczysz oczekiwaną pensję nawet w drodze na spotkanie z szefem czy rozmowę rekrutacyjną.

[Porównywarka zarobków \(zarobki.pracuj.pl\)](#) – dzięki niej możesz nie tylko porównać, ile zarabiają inni specjaliści w Twojej branży, lecz także wygenerować indywidualny raport zarobków. Pamiętaj, by dodać ją do swoich ulubionych zakładek w komputerze.

[Kalkulator wynagrodzeń](#) – szybko wyliczy za Ciebie, ile zarobisz na rękę, przeliczając kwotę brutto na netto. Dowiesz się też, ile będziesz zarabiać w zależności od tego, czy pracujesz na umowę o pracę, umowę-zlecenie czy o dzieło. Nie zapomnij ściągnąć aplikacji na swoją komórkę.

Pamiętaj o benefitach! Co składa się na finalne wynagrodzenie?

W czasie negocjacji finansowych negocjacja-
jom podlega wszystko! Rozmawiaj więc
nie tylko o podstawowym wynagrodzeniu,
lecz także o pakiecie benefitów pracowni-
czych czy... warunkach pracy.



CZY WIESZ, ŻE...

kandydatów uznaje benefity za kluczowy element decydujący o przyjęciu nowej oferty pracy?

Źródło: glassdoor.com



benefity pracownicze otrzymuje dziś co 2 specjalista?

Źródło: badanie Pracuj.pl „Specjaliści na rynku pracy”, 2016.

Z przyszłym pracodawcą możesz negocjować:

- formę zatrudnienia (kontrakt menedżerski, umowa o pracę, umowa cywilnoprawna) oraz okres wypowiedzenia,
- dodatkowe dni wolne od pracy,
- elastyczny czas pracy lub pracę zdalną,
- prywatną opiekę medyczną,
- ubezpieczenie na życie,
- dofinansowanie do zajęć sportowych,

- świadczenia socjalne,
- telefon i samochód służbowy do użytku prywatnego,
- dodatkowe programy emerytalne,
- dofinansowanie do nauki języków obcych lub studiów podyplomowych itp.

PAMIĘTAJ

Zwykle wydaje się, że nigdy nie ma dobrego momentu na rozpoczęcie negocjacji finansowych. Tymczasem w negocjacjach najważniejsza jest elastyczność oraz umiejętność dostosowywania się do zmieniających się okoliczności. A ten, kto w ogóle nie siądzie do stołu negocjacyjnego, z pewnością niczego nie zyska.

Życzymy powodzenia!

Interesuje Cię ten temat?

Po więcej podobnych artykułów wejdź na:

<https://porady.pracuj.pl>

Znajdziesz nas też na:

