

13 błędów, które kandydaci często popełniają w czasie negocjacji

Dowiedz się, jak wynegocjować lepsze warunki zatrudnienia!

1. Szukasz pracy, dopiero kiedy naprawdę jej potrzebujesz

To stawia Cię w znacznie gorszej pozycji negocjacyjnej. Regularnie rozglądaj się za nowymi możliwościami.

2. Nie rozwijasz swoich umiejętności

Angażuj się w interesujące projekty i rozwijaj swoje umiejętności. To one zdecydują, ile będziesz zarabiać.

3. Nie wiesz, ile możesz zarabiać

80% sukcesu podczas negocjacji to przygotowanie. Sprawdź raporty płacowe ([Goldenline](#) i [Wynagrodzenia.pl](#)).

4. Nie przygotowujesz tej listy...

Przygotuj listę argumentów, dlaczego powinieneś zarabiać więcej. Pomyśl o osiągnięciach zawodowych, certyfikatach, kluczowych umiejętnościach itp.

5. Nie zadajesz tego prostego pytania...

Zawsze sprawdź, czy uda Ci się wynegocjować lepsze warunki. Wystarczy zadać pytanie o możliwość negocjacji po zaakceptowaniu oferty pracy.

6. Kiedy negocjujesz, myślisz o sobie

Zawsze wczuwaj się w rolę pracodawcy. To najlepszy sposób, aby użyć argumentów, które do niego przemówią. Zastanów się, czego może oczekiwać od Ciebie jako pracownika i zaoferuj mu to. Nikogo nie obchodzi, dlaczego TY potrzebujesz wyższego wynagrodzenia.

7. Nie bierzesz pod uwagę tych elementów...

Kiedy rozważasz ofertę, bierz pod uwagę wszystkie świadczenia oferowane przez pracodawcę, a nie tylko miesięczną pensję.

8. Podajesz zakres kwot, które Cię satysfakcjonują

W czasie negocjacji podawaj konkretną kwotę zamiast widełek płacowych.

9. Nie dbasz o profesjonalny wizerunek w ciągu procesu rekrutacyjnego

Miej ze sobą notatnik i zapisuj ważne kwestie. Podziękuj za udział w procesie bez względu na jego wynik.

10. Przyjmujesz ofertę pracy na miejscu

Podziękuję za ofertę, ale powiedz, że musisz ją ostatecznie przemyśleć. W domu zastanów się, jakie jeszcze korzyści możesz uzyskać.

11. Rezygnujesz z pracy za wcześnie

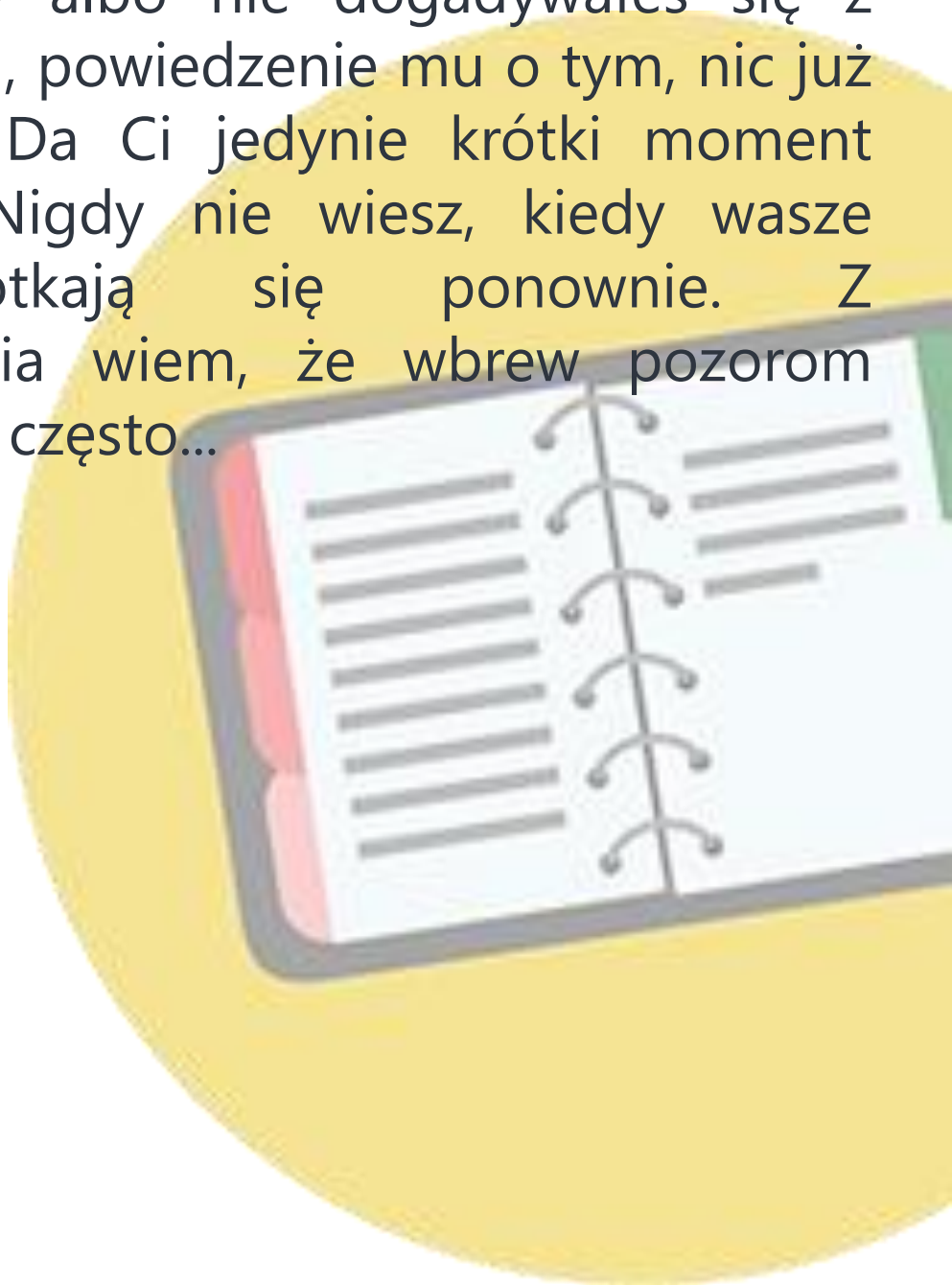
Nie rezygnuj z aktualnej pracy, dopóki nie otrzymasz potwierdzenia nowej oferty na piśmie (lub w formie listu intencyjnego).

12. Nie wiesz, ile będziesz zarabiał netto

Sprawdź, czy kwota, którą wynegocjowałeś, jest brutto czy netto (czyli ile dostaniesz „na rękę”).

13. Palisz za sobą mosty

Jeśli odchodzisz z firmy, bo znalazłeś lepszą ofertę, zachowuj się profesjonalnie do samego końca. Nawet jeśli nie znosiłeś swojej pracy albo nie dogadywałeś się z przełożonym, powiedzenie mu o tym, nic już nie zmieni. Da Ci jedynie krótki moment satysfakcji. Nigdy nie wiesz, kiedy wasze drogi spotkają się ponownie. Z doświadczenia wiem, że wbrew pozorom zdarza się to często...



PRZYGOTOWANIE:



Piotr Sosnowski

Jestem współzałożycielem InterviewMe i codziennie pomagam kandydatom znajdować ich wymarzoną pracę. Po godzinach słucham jazzu i oglądam czarno-białe filmy. Lubię ludzi i różnorodność. Chcesz szybciej zmienić pracę na lepszą? [Sprawdź, co możemy dla Ciebie zrobić.](#)