



## Negocierea salariului - Vreau un salariu mai mare!

Articol scris de Marian Rujoiu, Trainer Extreme Training!

<http://www.traininguri.ro>



Trăim într-o economie de piață în care mărirea salariului joacă un rol foarte important. Ești angajat de doi sau trei ani și simți că meriți un salariu mai mare? Ți se încredințează tot mai multe sarcini pe care le duci la îndeplinire cu succes? Ai vrea să vezi cu ochii tăi o mărire de salariu? În acest articol vom aborda subiectul "mărirea de salariu". Tot mai multe articole tratează negocierea salariului la angajare. Acesta este, de asemenea, un punct foarte important, însă înainte de a alege schimbarea locului de muncă, putem alege negocierea unei mărimi de salariu.

Este mult mai accesibilă negocierea condițiilor în cadrul actualului loc de muncă, de cele mai multe ori invocând vechea zicală românească: „Nu da vrabia din mână pe cioara de pe gard!”

Nemulțumirea față de un loc de muncă ne ispitește în a lua decizia cea mai la îndemână: îmi schimb locul de muncă, PLEC! Este o poziție interesantă, însă această decizie ignoră de cele mai multe ori o serie de întrebări cum ar fi: Cum mi-aș putea face o viață mai bună la acest serviciu? Ce mă face să cred că nu voi găsi aceeași situație și la alt loc de muncă? De unde știu că nu va fi chiar mai rău? Ce lucruri mă fac să cred că șeful, colegii sau salariul vor fi mult mai satisfăcătoare la un alt loc de muncă? Acestea sunt doar câteva întrebări. Lista poate continua! Uneori avem indicii asupra răspunsurilor la aceste întrebări. Cunoscut destule persoane care și-au schimbat locul de muncă, și culmea, contrar previziunilor optimiste, au descoperit că schimbarea locului de muncă nu a fost o decizie deloc potrivită. De obicei aceste persoane invocau argumentul: Mai rău de atât nu se poate! Această afirmație este ușor de făcut, dar din păcate este lipsită de consistență. Dragi cititori, știți la fel de bine ca și mine, că întotdeauna e loc de mai bine, dar și de mai rău!

Să ne întoarcem la negocierea salariului. Ce înseamnă de fapt salariul? Adesea când spunem salariu, ne gândim la cât câștigăm din punct de vedere pecuniar. O viziune reală asupra unui loc de muncă ar trebui să cuprindă tot ce primești în schimbul prestației tale și cum primești aceste beneficii. Dacă avem în vedere doar banii nu vom avea o viziune corectă asupra modului cum suntem răsplățiți. O enumerare a aspectelor care pot fi luate în discuție la o negociere de salariu ar fi următoarele:



- Bonusuri
- Zile de lucru
- Vacanțe
- Timpul de lucru
- Acoperirea transportului

---

Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

[Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!](http://www.traininguri.ro) ,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,  
Contact: e-mail: [office@traininguri.ro](mailto:office@traininguri.ro), [traininguri@gmail.com](mailto:traininguri@gmail.com), web: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) Tel: 0726 00 55 33

---



- Deplasările
- Asigurare
- Salariul fix
- Locația de lucru
- Echipamentul pus la dispoziție
- Puterea de decizie
- Posibilități de promovare

## SĂ ÎNCEPEM!

### Câteva lucruri pe care le ai de făcut înainte de a începe marea bătălie:

1. Nimic nu trebuie să te oprească în a cere un salariu mai mare, în condițiile în care consideri că meriți acest lucru. Este evident că nu poți avea un salariu mai mare dacă nu ceri acest lucru!
2. Evaluatează nevoile companiei!
3. Evaluatează situația!!!
4. Evaluatează adevărata ta volorare- ca individ în cadrul companiei!
5. Evaluatează valoarea ta în cadrul grupului!

### ***Două întrebări de referință ce pot măsura care sunt șansele să ți se acorde mărirea de salariu (și/sau a condițiilor de lucru):***

1. În ce măsură angajarea altcuiva ar presupune costuri suplimentare?
2. În ce măsură locul tău ar putea fi preluat, fără probleme, de către un angajat nou?

Având răspunsul la aceste două întrebări poți afla poziționarea ta în cadrul companiei. Într-adevăr, îți trebuie un moment de sinceritate pentru a răspunde la aceste două întrebări. Tendința noastră va fi aceea de a ne supraevalua. Gândiți-vă la dumneavoastră ca la o a doua persoană, ca la un coleg de serviciu, încercați să va detașați!

### **Cum pui problema? Cum poți face astfel încât să dai dovadă de eleganță maximă și să ai un succes maxim?**

- În primul rând arată-i că ai responsabilități pe care le iei în serios.
- În al doilea rând arată-i, în mod cât se poate de elegant, măsura în care tu contribui la dezvoltarea companiei, la creșterea profitului acesteia (pregătește-ți eventuale grafice care să arate acest lucru).
  - Este greu să ceri o mărirea de salariu dacă nu ai măcar câteva realizări vizibile pe care le poți arăta.. Prin urmare, încearcă sa ai realizări constante, vizibile...
  - O întrebare de testare, după ce ți-ai făcut „reclama” ar fi următoarea: ”Ce considerați dumneavoastră că ar fi necesar să fac în cadrul acestei companii, pentru a avea un salariu mai mare?” Această întrebare merge direct la esența problemei, îți va da acel indiciu cheie de care depinde mărirea de salariu!



---

Acest document poate fi utilizat si prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro), *Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!* ,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,  
Contact: e-mail: [office@traininguri.ro](mailto:office@traininguri.ro), [traininguri@gmail.com](mailto:traininguri@gmail.com), web: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) Tel: 0726 00 55 33

---



- Atunci când nu ți se dă un răspuns clar poți încerca următoarea întrebare: "Cred ca pot avea realizarea "X" in cadrul companiei Extreme Training! Considerați că această realizare ar putea fi recompensată în vreun fel?"

### Alte întrebări ajutătoare!

- Cum aş putea contribui la dezvoltarea firmei, astfel încât să primesc un salariu mai mare?
- Care este politica salarială a firmei?
- Care sunt acele lucruri care v-ar determina să oferiți o mărire de salariu unui angajat? (întrebare subtilă, care forțează un răspuns și te protejează în același timp. Cu alte cuvinte dai dovadă de onestitate, prin faptul că nu vrei ceva special pentru tine ci te interesează condițiile cadru în care ar fi realizat acest lucru).
- Aș dori un sfat de la dumneavoastră! Putem discuta despre rolul meu în organizație, despre rezultatele mele, și despre dezvoltarea mea? (întrebare introductivă, de tatonare, care pregătește terenul pentru o discuție constructivă).

### Factorii cheie ce au/pot avea legatură cu negocierea salariului (Pregătirea negocierii)

Înarmează-te cu răspunsurile REALE legate de aceste aspecte. Evaluează corect situația!

1. gradul de dependența al firmei față de munca pe care o prestezi;
2. rata inflației;
3. costurile tale primare, legate de locuință, transport, sau alte cheltuieli constante ce au intervenit între timp;
4. situația companiei (în creștere/ în descreștere/ imaginea slabă/ angajează/ reduce personalul);
5. disponibilitatea/ potența firmei de a oferi un salariu mai mare;
6. media salariului pe piață, pe aceeași poziție pe care te afli în acel moment;
7. ce precedente are compania în acest sens – care au fost situațiile în care aceasta a oferit mărimi de salariu?
8. ce valoare ai tu pentru șef și pentru companie?
9. ce extrarresponsabilități ai putea să preiei?
10. esti dispus/ă să muncești mai mult pentru a primi un salariu mai mare?
11. ce competențe ai, astfel încât să poți fi reangajat/ă într-o altă companie cu aceleași responsabilități, dar având un salariu mai mare?
12. cum vede șeful această problemă a măririi de salariu?
13. ce l-ar putea determina totuși să ofere o mărire? Încearcă să corelezi acest lucru cu obiectivele sale personale în cadrul companiei precum și cu obiectivele companiei;
14. există alte persoane în firmă prin intermediul cărora propunerea ta de mărire de salariu ar avea șanse mai mari? În ce măsură ai acces la aceste persoane?
15. găsește acel motiv pentru care ar fi normal să ți se acorde această marire: există un buget alocat salariilor, o anumită politică salarială? Nu s-ar crea oare un precedent care nu poate fi susținut de către firmă? Ești doar unul dintre sutele de angajați!!!



După cum observai această mărire de salariu nu este o sarcină tocmai ușoară. Trebuie să privești atât din punctul de vedere al companiei cât și al



dumneavoastră. Mai mult de atât, trebuie să evaluezi situația atât separându-vă pe dumneavoastră de companie cât și în relație cu aceasta.

### Patru Sfaturi Cheie!

- Solicită o întâlnire cu șeful în cel mai bun moment. Nu-i spune din start că tema discuției este dorința ta de a îți se mări salariul. Alege Locul și Timpul Potrivit!!
- Încearcă în timpul discuției să folosești acele argumente pe care șeful le aduce de obicei. Încearcă să folosești, același tip de argumentare. Citează-l dacă e nevoie! De exemplu, dacă șeful nu este de acord să facă această concesie pentru niciun angajat, încearcă să afli ce l-ar determina să o facă.
- În cazul în care răspunsul nu este pozitiv și nici nu vi se oferă o variantă în care acest lucru s-ar întâmpla, puteți întreba: DE CE nu este posibil acest lucru?
- În cazul în care discuția permite, poți spune: "În acest caz, este foarte posibil ca la un moment dat să-mi caut alt loc de muncă, deoarece înțeleg că într-adevar nu este posibilă sub nicio formă o mărire de salariu, însă, din nefericire, am anumite cheltuieli pe care nu reușesc să le acopar. Evident această alternativă nu mă încântă! (Acest ultim aspect este ultima forțare. Dumneavoastră veți ști dacă trebuie să faceți acest lucru sau nu. Dacă v-ați hotărât totuși să spuneți acest lucru, aveți grijă cum o spuneți. Alegeți tonul potrivit., astfel încât să nu sune ca o amenințare, ci mai degrabă trebuie să fie luată ca onestitate din partea dumneavoastră. De obicei acest lucru este apreciat... însă nu întotdeauna)

### Doisprezece motive pentru care ți-ar fi oferită o marire de salariu:

1. Realizările tale recente;
2. Reușitele tale care nu figurau în fișa postului (extrarealizări în cadrul companiei);
3. Îndeplinirea la timp a sarcinilor;
4. Propunerile tale: au fost preluate și s-au dovedit a fi cele mai bune;
5. Managementul (informal) pe care l-ai practicat;
6. Cuantificarea globală a realizărilor tale (pe an de preferat);
7. Calificările obținute de tine în ultima vreme;
8. Abilitățile dobândite de tine în ultima vreme;
9. Noile responsabilități/sarcini ce ai fi dispus/ă să ți le asumi;
10. Eficiența ta: Număr de sarcini / timp (un grafic din care să reiasă că stai foarte bine)
11. Creșterea salariului ar duce la o creștere a calității vieții, care în mod evident s-ar răsfrânge pozitiv asupra calității muncii pe care o prestezi;
12. *Pentru că o ceri!*



Aceste ultime întrebări le poți folosi drept chestionar, un **barometru al șanselor tale** de reușită înainte de a începe negocierea salariului. Dacă la 10 din cele 12 puncte poți aduce argumente, înseamnă că ai șanse foarte mari de a primi o mărire de salariu, înseamnă că TU meriți această mărire de salariu!

**Acest articol nu își propune să vă învețe să obțineți o mărire de salariu atunci când nu există niciun motiv pentru a o primi!** Explicațiile oferite în acest articol vă vor ajuta să vă poziționați cât mai bine pentru a obține efectul dorit, pe de o parte, iar pe de altă parte vă ajută să fiți conștienți de instrumentele

---

Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

[Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!](http://www.traininguri.ro) ,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,  
Contact: e-mail: [office@traininguri.ro](mailto:office@traininguri.ro), [traininguri@gmail.com](mailto:traininguri@gmail.com), web: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) Tel: 0726 00 55 33

---



pe care le aveți la dispoziție și cum să folosiți aceste instrumente. Voi folosi o metaforă pentru a mă face mai bine înțeles: Veți reuși să vindeți șefului vostru ZAHĂR, numai dacă aveți zahăr. Este greu să-i vindeți zahăr dacă aveți numai sare. Acum, trecând la partea optimistă, măririi de salariu se oferă permanent, poți fi tu unul dintre aceia care o obține! Suntem convinși însă că există cel puțin un motiv pentru care ai merita această mărire de salariu: Pentru că o ceri! E foarte puțin probabil ca mărire de salariu să vină în condițiile în care nu ceri acest lucru, exceptând cazurile în care politica salarială a companiei este foarte fermă și știi în ce condiții te poți aștepta la o mărire de salariu!

**În concluzie! Pregătiți-vă și îndrăzniți să cereți o mărire de salariu!** Acest subiect, "Extreme Training" îl abordează de obicei în trainingurile de Negociere și comunicare și vă garantăm că această metodă funcționează! Mailurile de mulțumire primite de la cursanții noștri, ulterior însușirii acestor tehnici, ne-au confirmat că mărire de salariu se poate obține!

Articol scris de Marian Rujoiu, Trainer Extreme Training!

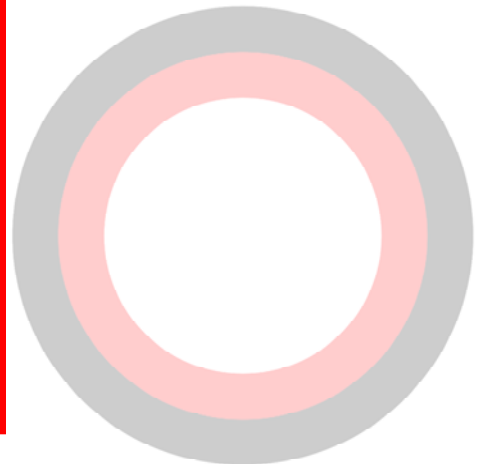
<http://www.traininguri.ro>



**Traininguri in Cluj, Iași, Timișoara si București destinate atat persoanelor fizice cat si companiilor:**

- \* Management de Proiect
- \* Curs Manipulare
- \* Time Manager
- \* Comunicarea in Afaceri
- \* Managementul Schimbării
- \* Motivare Non-Financiara
- \* Negociere si Comunicare
- \* Dezvoltare Personală si Leadership
- \* Dezvoltare Managerială si Leadership
- \* Manipulare in Vanzari
- \* Teambuilding inteligent
- \* Training personalizat pentru companii

Detalii [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)



---

Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

[Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!](http://www.traininguri.ro) ,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,  
Contact: e-mail: [office@traininguri.ro](mailto:office@traininguri.ro), [traininguri@gmail.com](mailto:traininguri@gmail.com), web: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) Tel: 0726 00 55 33

---