

## Przygotowanie przed negocjacjami

### Trzy obszary przygotowań

Podstawą udanych rozmów o wynagrodzeniu jest twoje wcześniejsze przygotowanie. Spróbuj przeanalizować trzy obszary: twoje oczekiwania, rynek pracy, potencjał pracodawcy

#### Twoje oczekiwania

- Zanim zaczniesz negocjować warunki ustal: jakie wynagrodzenie chciałbyś otrzymywać (najlepsza oferta), jakie masz minimum (najgorsza, minimalna oferta) i na jakie wynagrodzenie byś się zgodził (zadowolająca oferta)
- Nie ograniczaj oferty zatrudnienia jedynie do warunków finansowych. Jakie inne cele i potrzeby mogłaby firma spełnić? (szkolenia, pracę w doświadczonym gronie specjalistów, od których mógłbyś się uczyć, pracę w prestiżowej firmie)
- Co jest dla ciebie ważne w danym momencie? Praca w renomowanej firmie? Stabilizacja zatrudnienia nawet kosztem niższych zarobków? Praca, w której będziesz miał więcej/mniej odpowiedzialności?

#### Rynek pracy

- Jaka jest twoja BATNA? BATNA to z angielskiego: najlepsza alternatywa względem negocjowanej umowy (*best alternative to negotiated agreement*). Co się stanie, gdy rozmowy zakończą się fiaskiem? Co będziesz robił? Jaką inną, najlepszą ofertę możesz mieć na rynku? Im silniejsza twoja BATNA, tym swobodniej możesz negocjować. Masz silniejszą pozycję.
- Zbierz informacje na temat rynku wynagrodzeń. Wykorzystaj swoją sieć kontaktów, pamiętaj o internecie i prasie

#### Potencjał pracodawcy

- Czy uważasz, że pracodawca może zaspokoić twoje potrzeby zarówno finansowe, jak i pozafinansowe?
- Czy w swoich szacunkach wynagrodzenia bierzesz pod uwagę pozycję firmy na rynku, jej markę oraz wartość twojej pracy z punktu widzenia pracodawcy?
- Zastanów się i sprawdź, jaki system wynagrodzeń funkcjonuje w danej organizacji.

### **Dokładne oferty**

- Firmy tego typu powiedzą ci, że bazują swoje oferty na dokładnych badaniach rynku i właściwie nie ma tu miejsca na negocjacje wysokości wynagrodzenia. Chociaż jest możliwość rozmów o innych składnikach całościowej oferty.

### **Oferty z przedziału**

- W tym systemie wynagrodzenie jest zależne od doświadczenia i obowiązków związanych z pracą na danej pozycji. Przedział wynagrodzeń jest stały i twoje wynagrodzenie będzie zawierało się w tym przedziale. Jednak możesz negocjować wysokość w ramach tego przedziału.

### **Oferty negocjowane**

- Jest to najrzadziej spotykany system, ponieważ zdecydowana większość organizacji działa jako rozbudowana struktura. W tego typu organizacjach - najczęściej małych firmach - pracodawca ma możliwość do podniesienia lub opuszczenia twojego wynagrodzenia. Kształt twojej ostatecznej oferty będzie w dużym stopniu od przygotowania do negocjacji.