

Adres URL strony <http://www.publikuj.org/45803>

## Jak oszacować swoją rynkową wartość jako specjalisty

ID artykułu: 45803 / 9773

URL: <http://www.publikuj.org/45803>

Lokalizacja: wielkopolskie, Poznań

Podczas negocjowania swojego wynagrodzenia z potencjalnym lub obecnym pracodawcą, trzeba wiedzieć, co się robi. Konieczne jest poznanie swojej wartości na rynku pracy, która może wynikać z wielu czynników. Kolejnym krokiem jest poprawne negocjowanie swojej pensji, aby odpowiadała tej wartości.

### Jak sprawdzić ile jest warte twoje stanowisko?

Aby być dobrym w negocjowaniu swojego wynagrodzenia, trzeba sobie doskonale zdawać sprawę ze swojej wartości rynkowej. W Internecie jest dostępnych wiele narzędzi, tzw. kreatorów, które mogą w tym pomóc. Można także porównać swoje obecne wynagrodzenie z innymi członkami profesjonalnych sieci społecznościowych. Warto sprawdzić raporty wynagrodzeń, które są przygotowywane i udostępniane przez większe firmy zajmujące się rekrutacją i selekcją pracowników. Warto wiedzieć, ile na tym samym stanowisku zarabiają inne osoby z branży.

Kluczem do uzyskania nowych informacji jest networking. Chyba nie ma lepszego sposobu, aby ocenić to, co się robi, jak dyskusje ze specjalistami w podobnych dziedzinach. Zidentyfikuj osoby, które mają takie samo stanowisko, które ty posiadasz lub chcesz dobrać. Wybieraj się na spotkania stowarzyszeń, targi pracy i rozmawiaj z innymi poszukującymi pracy, aby porównać zadania i obowiązki, liczbę pracowników itp. Postaraj się zbadać możliwości dla osób poszukujących pracy z podobnymi umiejętnościami do twoich w różnych firmach, sektorach i branżach.

### Jak negocjować swoje wynagrodzenie

Eksperti Jobsora przygotowali szereg wskazówek, które według nich powinny być przestrzegane w celu skutecznego wynegocjowania swojego zatrudnienia.

Nie bądź chciwy. Poszukuj sytuacji wygrana - wygrana z pracodawcą. Może to pomóc w scementowaniu dobrych relacji dla siebie oraz zaoszczędzić utraconą ofertę, jeśli będziesz się trzymał swojej maksymalnej stawki.

Jeśli widzisz, że pracodawca pyta o twoje wymagania odnośnie wynagrodzenia w swoim ogłoszeniu lub twojej aplikacji o pracę, wskazuje to, że chce dokonać wstępnej selekcji. Jeśli jesteś proszony o podanie swojego aktualnego wynagrodzenia, możesz również wybrać opcję omówienia podczas rozmowy kwalifikacyjnej.

Nigdy samodzielnie nie inicjuj rozmowy o wynagrodzeniu. Poczekaj, aż temat zostanie podjęty przez pracodawcę lub aż zostaniesz zaproszony do kolejnego etapu rekrutacji.

Zawsze wychodź z założenia, że oferta jest do negocjacji.

Nigdy nie przyjmuj oferty pracy podczas rozmowy. Wyraź swoją silne zainteresowanie, ale również stan, w którym ostrożnie podejmujesz ważne decyzje.

Nie zapominaj o pozapłacowych składnikach wynagrodzenia. Lista twoich benefitów może obejmować ubezpieczenie medyczne, premie, refundowane kursy i szkolenia. Są to bardzo istotne i wartościowe pozycje.

Pamiętaj, że wiele firm posiada struktury wynagrodzenia oparte na zakresie i wartości każdego konkretnego stanowiska. Jeśli twoja pensja docelowa jest realna, jesteś w silniejszej pozycji.

Aktywacja: 11/05/16 18:06, odsłony: 621