

Энциклопедия содействия трудоустройству

Стратегия поиска работы (пособие для молодых специалистов и не только)

Вопросы оплаты труда

Вы должны быть готовы к обсуждению этого вопроса. Для этого на начальном этапе поиска вы должны определиться со своей рыночной стоимостью. Это понятие относительное и субъективное. Все зависит от потенциального «покупателя» - работодателя. То, что в одной ситуации увеличивает вашу ценность, в другой может существенно снизить её.

Собираясь на собеседование к работодателю или в кадровое агентство, необходимо определиться по трем важнейшим цифрам:

1. Постарайтесь узнать, сколько платят за работу, на которую вы претендуете, в той фирме, куда вы направляетесь. Если это очень сложно, то попробуйте оценить среднюю оплату такого рода работы в аналогичных организациях. Отталкиваясь от этой базовой цифры, вы сможете правильнее сформировать свои ожидания и запросы.

www.superjob.ru/payment.html - "зарплатомер", с помощью которого можно определить, сколько вы стоите на рынке труда.

2. Установите сумму оплаты труда, которую вы считали бы для себя хорошей на этом этапе карьеры. Определяя эту сумму, учитывайте как конъюнктуру на рынке труда, так и свою реальную ценность и привлекательность для работодателей.
3. Определите для себя минимальную сумму стартовой оплаты труда, на которую вы могли бы согласиться в случае, если по другим показателям предлагаемая работа будет для вас интересной.

Определившись, с указанными выше тремя цифрами, научившись четко различать способы выплат и ориентируясь в составляющих пакета компенсаций, вы можете считать себя в основном готовым к обсуждению вопроса об оплате вашего труда.

Оптимальная стратегия ответа на вопрос: «Какую заработную плату вы хотели бы получать?», следующая - необходимо отложить его обсуждение на максимально возможный срок. Избегайте подробного обсуждения до того, как вы получите шанс

рассказать интервьюеру все, что вы сможете предложить компании. Не стоит также делать заявления типа «зарплата для меня ничего не значит».

Уходить от ответа на вопрос о зарплате нужно очень вежливо и деликатно. Не нужно делать заявлений о коммерческой тайне или о вашем нежелании обсуждать эту тему.

Не рекомендуется также называть точную цифру, на которую вы хотели бы претендовать, а также точную цифру вашей предыдущей зарплаты. Назовите лучше интервал, в котором находилась ваша зарплата на предыдущем месте работы. Например: «Я получал от 5000 до 7500 рублей». «Меня устроила бы сумма не менее 6000 рублей, но этот вопрос можно обсудить».

Не стоит называть нижнюю границу, на которую вы согласились бы пойти работать. Завысьте её немного, и у вас появится шанс для торга.

Не забудьте обсудить дополнительные условия оплаты: это могут быть премии, проценты, бонусы и т.п.

В последнее время так называемый социальный пакет (от бесплатных обедов до компенсации профессиональной переподготовки и оплаты отпуска и т.д.) может быть настолько велик, что перекрывает вашу основную зарплату. Определится с этим вопросом тоже необходимо.

При обсуждении с работодателем вопроса об оплате труда уточните, о какой оплате идет речь - "брутто" (до уплаты налогов) или "нетто" (реально получаемые на руки деньги). Также учтите, что теперь все чаще говорят не просто о заработной плате и премиях, а полном пакете компенсаций.

Источник: Энциклопедия содействия трудоустройству. В 3-х томах. Том 1. Нормативная и методическая база системы содействия трудоустройству и занятости выпускников учреждений профессионального образования / Гл.ред. Е.П. Илясов.- М.: МЦПТ МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2005. -279 с.