



Negocie su salario, 10 ideas para hacerlo bien

Si es como la mayoría de nuestros participantes, estará de acuerdo en que su peor pesadilla en negociación, no es cerrando un acuerdo comercial sino negociando su propio salario. ¿Desea saber por qué? Hemos reunido al equipo de Scotwork Australia para analizar los errores más comunes a la hora de negociar el salario, y para sugerir algunas ideas prácticas que le ayudarán a obtener un mejor acuerdo en su próxima revisión salarial.

1. Sea profesional en su preparación

La preparación para una revisión salarial o de desempeño, debe ser tan profesional y cuidadosa como para una negociación comercial. Nunca dejaría usted de prepararse para una negociación comercial, entonces ¿Por qué tomar ese riesgo con su propio salario? Entre los errores más comunes se incluyen el no ser consciente de nuestro poder de negociación, la falta de documentación y la valoración correcta de nuestras contribuciones, y enfocar el acuerdo de una forma más pesimista que optimista. ¡Evite estos errores haciendo una buena preparación! Investigue el mercado, recopile información de los anuncios en prensa e Internet de ofertas de trabajo que coincidan con su perfil y habilidades, de este modo esta enterado de las ofertas actuales. Recuerde que tener buenas habilidades de negociación, no cambia las fuerzas fundamentales del mercado, pero si pueden ser utilizados para conseguir el mejor acuerdo posible.

2. Sea claro con lo que quiere

Sea optimista, pero realista. Aquí hay que tener mucho cuidado - ¡no queremos animarle en una carrera desenfrenada! Una amplia, creativa pero realista "Lista de Deseos" le permitirá suavizar el acuerdo, obtenga lo que quiere y brinde oportunidades de reformulación. Piense de nuevo en el curso. ¿Recuerda nuestras estrategias para utilizar nuestra lista de deseos? Intercambie midiendo el valor antes que el coste - ¿Qué valor le aportaría un viaje de estudio escandinavo en términos de progreso en su carrera profesional?

3. Cuidado: Puede tener un tonto por cliente

Como negociador, usted se representa a si mismo, por lo que el juego emocional es bastante alto, y puede a menudo tener un impacto dramático en su capacidad de negociación. Trate de permanecer emocionalmente desligado, o utilice un agente que negocie por usted, si no puede permitirse un agente, o es inapropiado utilizar uno, actúe como cualquier agente profesional lo haría: conviértase en experto de usted mismo. No será difícil realizar una buena investigación sobre el mercado

de trabajo, funciones del puesto y su (futura o actual) empresa. Sin embargo, también necesita documentar con exactitud sus aptitudes, logros y potencial contribución a la empresa y comunicar claramente estos datos a su jefe o futuro empleador. ¿Qué capacidades y conocimientos aporta usted a la organización?

4. Toque su propia guitarra...

...porque nadie lo hará por usted. Mientras los mansos pueden heredar la tierra, tendrán que hacerlo bajo las condiciones de adjudicación. Existe una tendencia natural a ser modesto acerca de nuestros logros. Esto es fantástico en un discurso de aceptación, pero no tiene lugar en una negociación de salario o desempeño. Usted está aquí porque la organización sabe que su contribución les ayudará a conseguir el éxito. Con este fin, este preparado a negociar su remuneración y condiciones que reflejen el valor de sus habilidades en el mercado y la posible contribución que pueda aportar a la empresa. Un consejo final sobre tocar su propia guitarra: toque una canción que conozca bien. ¡Evite la tentación de prometer demasiado y no poder cumplirlo!

5. Reconozca su poder – y sus límites.

El tiempo es crítico. Nunca negocie los términos de su contrato después de haber aceptado o acordado en revisar las condiciones, responsabilidades y oportunidades. Siempre negocie antes de llegar a la fase de acuerdo. Después del apretón de manos, su poder e influencia disminuyen considerablemente.

6. Conozca las normas.

Es esencial que conozca el sistema de retribución salarial de su empresa. ¿Qué limitaciones tiene su jefe? ¿Hay restricciones financieras? ¿Cuáles son los parámetros utilizados para medir su desempeño? ¿Existe alguna diferencia entre su desempeño actual y aquellos necesitados en el siguiente nivel salarial? ¿Cómo podría disminuir esta diferencia? ¿Cómo mide la empresa el éxito de su jefe y como afecta su desempeño en el resultado de él? Responda a cada una de estas preguntas antes de negociar su contrato. Es importante que conozca el sistema y limitaciones de su empresa. En resumen: ¡conozca las normas del juego!

7. No es un evento aislado.

Nunca debe percibir su revisión salarial como un evento aislado. Es parte de un proceso comprensivo para evaluar su contribución y rendimiento durante el periodo de revisión. Tome notas sobre su desempeño durante este tiempo y asegúrese que su jefe es consciente de los triunfos que ha obtenido. Vea la revisión, como una oportunidad para poner de relieve las contribuciones significantes que ha hecho y hablar sobre sus futuras necesidades de desarrollo. Poner en evidencia sus aportaciones, le da las bases para negociar y prepara el terreno para un mejor acuerdo.

8. ¡Muéstreme el dinero!

Si bien el reconocimiento a menudo adopta la forma de puestos de trabajo y dinero, estas no son las únicas monedas de cambio en una negociación. No hay que olvidar que una parte de lo que la empresa da en efectivo, se va en impuestos. Utilice la negociación para explorar otras monedas de cambio más creativas. Estas podrían incluir oportunidades de desarrollo, nuevas tareas a corto plazo, liderar (o participar) en nuevos proyectos, traslado a otro departamento de la empresa, sesiones de coaching y mentoring, comisiones de servicio, excedencia por estudios, horario laboral flexible, o esa BlackBerry o portátil que ha estado viendo. Su lista de deseos debe ser larga y creativa; debe añadir a su carrera profesional oportunidades – y contribuir a su calidad de vida – tanto dentro como fuera de la empresa.

9. ¿Dónde se ve usted dentro de cinco años?

Su revisión salarial es una oportunidad para discutir sobre su carrera profesional y sobre su siguiente paso dentro de la organización que tiene planeado su jefe, teniendo en cuenta sus propios planes y visión para el futuro. Aproveche la oportunidad para estructurar las expectativas de su jefe de sus propios planes de carrera. Convierta la revisión, en su negociación. Entienda el poder y el valor que usted aporta a la empresa y lo que esta en juego. Recuerde gestionar los diferentes puntos y pasar más tiempo hablando sobre lo que es más importante para usted, que probablemente es su carrera profesional y no solamente la paga del próximo mes.

10. Por último...

Vuelva a mirar las notas del curso de Scotwork. Téngalas presente junto con su valoración del desempeño. Esto le ayudará en la preparación de la negociación, la estructuración de expectativas, el análisis de la balanza de poder, la preparación de preguntas y la aplicación de los consejos anteriores.

Buena suerte, y recuerde: la fortuna favorece a los valientes (y a los bien preparados).

by

Keith Stacey, Mark Spatz & Matt Lohmeyer