

Pregovaranje o plati

Bilo da ste u potrazi za poslom, pa Vas čeka intervju sa poslodavcem ili ste već zaposleni, a želite povišicu, bićete u situaciji da pregovarate o plati. Kako bi Vam pritekao u pomoć u ovoj situaciji, Infostud je Vam je pripremio niz saveta.

Kada tražite posao

Ukoliko ste došli na prvi intervju, savetujemo da ne pominjete platu, osim ako nemate jake razloge za to ili ukoliko Vas poslodavac ne pita za Vašu očekivanu platu. Sačekajte da uđete u uži krug intervjua jer je tada izvesnije da ćete dobiti posao i da je poslodavac zapazio koliko vredite - što čini Vašu pregovaračku situaciju jačom. A postoji i mogućnost da ćete i sami odustati od posla nakon prvog intervjua, tako da nema smisla posebno pregovarati o plati sve dok niste sigurni da možete i želite raditi u toj kompaniji.

Ipak, ukoliko Vas poslodavac sam pita koliku platu očekujete, nemojte izbegavati odgovor jer se time stiče utisak ne umete da procenite svoje sposobnosti ili da nemate jasne stavove o svom poslu.

Pokušajte da procenite kompaniju, utisak koji ste ostavili na poslodavca, svoje sposobnosti i svoje potrebe i dajte okviran odgovor. Bitno je da se ne potcenite suviše, ali i da ne tražite visoku platu koja nije u skladu sa Vašim trenutnim kapacitetima i pozicijom za koju konkurišete. Zbog toga je dobro da znate nešto više o zaduženjima koja Vas očekuju na toj poziciji tako da slobodno tražite od poslodavca dodatne informacije o radnom mestu, obavezama i njihovim očekivanjima od Vas.

Predložite početnu platu i objasnite da ste spremni da radite za tu platu dok ne uđete u posao i dok se ne dokažete, ali da se, shodno rastu Vašeg doprinosa kompaniji, nadate da će iznos plate rasti. Ukoliko baš ne možete da odredite tačnu brojku, dajte neki raspon plate za koji mislite da je fer. Od pomoći Vam, u velikoj meri, mogu biti i [rezultati istraživanja plata](#) po određenim pozicijama, ali vrednosti navedene kao rezultat shvatite samo kao smernice prilikom davanja odgovora poslodavcu.

Nekada od poslodavca možete saznati koliko je on spreman ponuditi, pre nego što Vi iznesete svoj očekivanja. Imajte na umu da je prvi ponuđen iznos možda može biti podložan daljim pregovorima, barem u nekoj meri, što Vam ostavlja mogućnost da uskladite svoju ideju o iznosu plate sa idejom poslodavca. Ipak, ovo nije uvek slučaj i vodite računa o tome da postoji razlika između pregovora i cenjanja. A cenjanje o plati se ne cenjuje. Takođe, imate više prostora da pregovarate ukoliko su Vaše kvalifikacije za tu poziciju zaista izuzetne, ako imate dobre predispozicije, znanje i iskustvo koji Vas stavljaju u dobru pregovaračku poziciju. Ako to nemate ili ako ste početnik na tom poslu, bolje da se ne uplićete u ovu priču. To može samo da pošalje poruku da precenjujete sebe, ako firma ima još kandidata približno Vaših kvalifikacija koji su svoju poziciju realnije procenili.

Kada jednom predstavite svoja očekivanja, kako visinu plate, tako i druge uslove koje očekujete,

Dok tražite posao, mogu da vam pomognu:

Saveti

Kako sam našao posao

Poslodavac vas pita

O zanimanjima

nemojte stalno dodavati nešto novo na taj spisak jer to deluje pohlepno. Poslodavci mogu biti spremni za pregovore o dodatnim uslovima, ali će ceniti ako sve zahteve izložite odjednom.

Traženje povišice

Pre samog sastanka sa šefom bitno je da se pripremite - sumirajte Vaša dostignuća i uspehe u toj kompaniji, potkrepite reči dokazima. Razmislite šta bi šef mogao da Vas pita i da Vam prigovori na Vaš zahtev i pripremite odgovore.

- **Pripremite alternativu** - Zapitajte se "Šta ako me odbije?" Razmislite da li ste toliko nezadovoljni da želite da promenite posao ukoliko Vam se zahtev ne ispuni ili biste ipak nastavili da radite za staru platu. Možda biste bili zadovoljni da Vam poslodavac umesto veće plate ponudi službeni auto, odlazak na neki kurs ili drugu alternativu.
- **Razmislite da li je pravo vreme da tražite povišicu** - po pitanju trenutnog kvaliteta Vašeg rada i stanja u kojem se Vaša kompanija nalazi. Ne budite nestrpljivi, ne zaustavljajte šefa u hodniku kako biste mu u nekoliko minuta rekli šta imate, već smireno i pribrano tražite sastanak.
- **Tokom samog razgovora prvo predstavite svoje kvalitete.** Bitno je da dokažete poslodavcu da ste vidno napredovali i/ili doprineli uspehu kompanije. Budite uverljivi - bitno je da snažno verujete u sebe jer ćete jedino tako moći da uverite svog šefa da ste baš Vi zaposleni koji je zaslužio povišicu.
- **Ne preterujte sa zahtevima** - Budite realni i ne preuveličavajte svoj značaj jer ćete u suprotnom delovati neozbiljno. Nemojte pregovarati o svemu i svačemu! Pregovarajte o aspektima koji su vam zaista važni. Tako ćete smanjiti napetost razgovora i olakšati postizanje obostrano zadovoljavajućeg dogovora. Čak i ako vidite u startu da je šef zadovoljan Vašim učinkom i ako vidite po njemu da je moguće da Vam ispuni zahtev, ostanite realni u tim zahtevima. Raspitajte se o uslovima rada zaposlenih Vaše struke u drugim kompanijama i pri tome imajte na umu mogućnosti Vaše kompanije da Vam izađe u susret.
- Osim prikazivanja Vaših postignuća korisno je da i na samom sastanku **predložite nove projekte** koji mogu doprineti firmi i opišite Vašu ulogu u njihovoj realizaciji, odnosno da date konkretniju viziju svog budućeg napretka i kako će to doprineti razvoju firme.
- **Pokažite poslodavcu da cenite njega i sve što je u Vas do tog momenta uložio.** Bitno je da pokažete da nije novac jedino što Vas motiviše.
- **Slušajte drugu stranu** - jedno je od najvažnijih pravila pregovaranja. I druga strana ima svoje zahteve. Da biste shvatili šta druga strana želi i zašto, morate pitati i pažljivo slušati njihove razloge. Tek kada shvatite šta je drugima važno, moći ćete zaključiti pregovore tako da svako dobije ključne stvari koje želi. Pre traženja povišice je takođe dobro da razmislite o tome šta Vaš šef želi tako da ste u startu pripremljeni na njegove uslove. Međutim, ne možete ostati samo na tim pretpostavkama jer one mogu biti netačne i često su izvor zablude. Zato pretpostavke morate proveriti tako što ćete pažljivo slušati svog sagovornika i oceniti njegove potrebe.
- **Budite sigurni u svoje zahteve** - utvrdite što zapravo želite i budite sigurni u to. Ukoliko se kolebate, niste sigurni u to da li zaista zaslužujete to što tražite ili da ima realnog osnova da to dobijete u svojoj firmi, vi ćete biti slab pregovarač.
- **Niste došli da se svađate.** Iznesite jasno i konkretno šta Vam je bitno, bez mnogo uvi jan ja, ali uljudno i korektno. Zapamtite - Vi i Vaš poslodavac ne treba da budete suprotstavljene strane, ukoliko je to firma u kojoj vidite sebe dugoročno, nego ste vi na istoj strani i treba da saradujete. Vaš uspeh treba da bude uspeh i Vaše firme i obrnuto.

Dok tražite posao, mogu da vam pomognu:

Saveti

Kako sam našao posao

Poslodavac vas pita

O zanimanjima

Ne insistirajte na momentalnom odgovoru. Ukoliko Vam je rečeno da ćete biti obavješteni naknadno, poštujujte to. Ukoliko Vam je ipak hitno, zamolite za okvirnu procenu vremena za koje možete očekivati odgovor. Ako ga ne dobijete u dogovorenom periodu, zatražite novi susret i pitajte za ishod pregovora.

Dok tražite posao, mogu da vam pomognu:

[Saveti](#)

[Kako sam našao posao](#)

[Poslodavac vas pita](#)

[O zanimanjima](#)