

# چهار سناریوی مختلف مذاکره حقوق و مزایای شغلی که باید بدانید - دیجیاتو

تینا پورشاهید | سه شنبه، ۱۴ بهمن ۱۳۹۹

حقوق و مزایای شغلی از موضوعات مهمی است که نه تنها برای استخدام شوندگان، بلکه برای کارفرمایان نیز اهمیت دارد. اما سوال مهم این است چگونه در مورد حقوق و مزایای شغلی مذاکره کنیم؟ عموماً در مذاکره برای حقوق و مزایای شغلی چهار سناریوی مختلف ممکن است پیش بیاید که در این مطلب، سناریوها توضیح داده شده است.

هنگام مذاکره ممکن است شرایط مختلفی پیش بیاید و باید آمادگی لازم برای مذاکره در چنین شرایطی را داشته باشیم تا به نتیجه مطلوب دست پیدا کنیم.

شرایطی را تصور کنید که پیشنهاد هیجان انگیزی دریافت کرده‌اید و حقوق پیشنهادی بالاتر از آن چیزی است که به آن فکر می‌کنید، اما درحالی که از حقوق پیشنهادی احساس رضایت خاطر می‌کنید متوجه می‌شوید که باید روزهای تعطیل سر کار بروید و شرکت هزینه‌ای برای آموزش‌های مورد نیاز شما پرداخت نمی‌کند. آیا پیشنهاد را قبول می‌کنید؟ آیا به زمان بیشتری برای فکر کردن نیاز دارید؟



در مذاکره برای حقوق و مزایای شغلی، روی رقم نهایی تمرکز کنید اما سایر موارد را نیز در نظر بگیرید. موارد دیگری از جمله بیمه، تعداد روزهای تعطیل، هزینه آموزش، سایر امکانات و مزایای شغلی، ساعات کاری قابل انعطاف، دسترسی به برخی امکانات از جمله اینترنت پرسرعت، امکانات دورکاری و ... را نیز باید در نظر بگیرید.

### **سناریو اول: حقوق فعلی شما چقدر است؟**

بسیاری از کارفرمایان سعی می کنند حقوق فعلی کارمندان جدید را متوجه شوند و بر مبنای همان پیشنهاد جدید بدهند. بهتر است تا جای ممکن حقوق فعلی را مطرح نکنید. مثلاً می‌توانید خیلی راحت بگویید: «پوزش می‌خواهم ولی راحت نیستم که حقوق فعلی خودم را با شما در میان بگذارم.»

مراقب باشید در دام این سناریو نیفتید و تا جای ممکن از جواب دادن به این سوال خودداری کنید.



### سناریو دوم: حقوق مورد انتظارتان چقدر است؟

برخی از شرکت‌ها از فردی که می‌خواهد در آنجا مشغول به کار شود می‌خواهند خودش رقم پیشنهادی برای حقوق را مطرح کند. سعی کنید پاسخ این سوال را نیز به کارفرما واگذار کنید و تا حد امکان پاسخی به این سوال ندهید. مثلاً در چنین شرایطی که با چنین سوالی مواجه می‌شوید، می‌توانید خیلی راحت بگویید که بر اساس تناسب وضعیت شرکت، تعیین حقوق را به شما می‌سپارم و اعتماد دارم بهترین تصمیم را می‌گیرید.

از کارفرما بخواهید براساس مهارت و دانش شما خودش حقوق و مزایا را ابتدا مشخص کند. اگر کارفرما باز هم این موضوع را به شما واگذار کرد، از او بخواهید در مورد محدوده دریافتی افراد مشابه شما توضیح بدهد.

### سناریو سوم: متاسفیم، نمی‌توانیم حقوق مورد نظر شما را تامین کنیم

اگر کارفرما حقوق مورد نظر شما را رد کرد، نشانه خوبی نیست. شاید این شرکت توانایی تامین حقوق درخواستی شما را نداشته باشد. هنگام مذاکره درباره حقوق، باید حدود 5 تا 10 درصد بیشتر از حقوق مورد نظر را مطرح کنید. اگر پیشنهاد اولیه رد شد می‌توانید روی رقم پایین‌تری مذاکره کنید.

## سناریو چهارم: کارفرما حقوق را پیشنهاد می‌دهد و نظر شما را می‌پرسد

گاهی هم کارفرما رقمی را به شما پیشنهاد می‌دهد و باید نظر خود را بگویید. در این شرایط، ابراز تمایل برای پیوستن به تیم کاری آن مجموعه بسیار اهمیت دارد. برخورد اولیه شما بسیار مهم است. باید رقم پیشنهادی را با دریافتی فعلی خود مقایسه کنید. اگر رقم پیشنهادی برابر با حقوق فعلی باشد که باید روی مزایای جانبی فکر کنید.

اگر لازم است در مورد افزایش حقوق صحبت کنید و به صورتی نرم به کارفرما بگویید که حقوق فعلی شما بیشتر از این است. اگر فردی توانمند و متخصص هستید با پیشنهادی کمتر از حقوق واقعی‌تان مواجه شده‌اید نباید بترسید. می‌توانید گزینه‌های دیگری کاری را بررسی کرده یا درخواست حقوق بیشتری را مطرح کنید.

[دیجیاتو](#)