

## **Proponuję tysiąc, co Pan/ Pani na to?**

Piotr Henzler

### **Pracodawca składa Ci propozycję pensji, a Ty... zamierasz. Czy rzeczywiście tyle chcesz zarabiać? Jak zareagować na ofertę złożoną podczas negocjacji płacowych?**

Niezależnie od tego, czy oferta jest satysfakcjonująca, wyśmienita czy nie do zaakceptowania, trzeba uważać z okazywaniem emocji. Można wprawdzie wyrazić radość lub rozczarowanie, jednak pamiętać trzeba, że za każdą reakcją emocjonalną powinien iść jakiś przekaz merytoryczny. Jak reagować na propozycje płacy? I to zarówno wówczas, gdy pracodawca sam składa ofertę, jak i wtedy, gdy kwota zostaje - przynajmniej wstępnie ustalona - podczas rozmowy. Otrzymując propozycję znacznie przekraczającą oczekiwania i przeciętne rynkowe wynagrodzenie, nie należy wybrzydzać i starać się wynegocjować więcej. Pracodawca - podobnie jak kandydat - na pewno zbadał rynek i wie, że jego propozycja jest bardzo dobra. W takiej sytuacji dążenie do uzyskania jeszcze lepszych warunków może zrobić bardzo złe wrażenie. Nie musi wprawdzie oznaczać zerwania rozmów, ale przecież w pracy liczy się również opinia, jaką mają o sobie współpracownicy. A opinia taka może procentować - lub zaszkodzić - przy rozmowach o rozwoju zawodowym czy podwyżce za jakiś czas. Otrzymując świetną ofertę można nawet wyrazić radość i powiedzieć, że zdaje się sobie sprawę z jej atrakcyjności. Trudno sobie wyobrazić, żeby pracodawca zmienił decyzję, a jak zauważy, że kandydat ucieszył się z jego propozycji... **Czytaj dalej**

<http://www.pracuj.pl/rekrutacja-negocjacje-placowe-propozycje-plac.htm#top>