**«Желаемая зарплата» — сколько попросить у будущего работодателя?**



Заработная плата — это одна из главных мотиваций, побуждающих нас ходить на работу. При поиске работы этот фактор будет играть ключевую роль в выборе компании.

Деньги дают возможность удовлетворить основные потребности человека, реализовать цели, планы и мечты, чувствовать стабильность и уверенность в завтрашнем дне. Повысить ваш личный статус, покупать более дорогую одежду, автомобиль, жильё, еду.

Многие компании в нынешних экономических условиях вынуждены проводить так называемую индексацию — увеличивать уровень заработной платы. В первую очередь, чтобы удержать ключевых сотрудников, работа которых важна и напрямую влияет на эффективность компании.

Если вы находитесь в поиске работы, при формировании желаемого уровня дохода обязательно нужно учитывать ситуацию на рынке, а не рисовать заработную плату с «потолка». Должность, ваша квалификация, достижения, дополнительные знания, круг обязанностей, уровень ответственности, график работы, город, в котором вы ищите работу — все это непосредственно влияет на то, какой должна быть сумма запрашиваемого вами заработка.

Работодатель при приеме на работу нового сотрудника всегда хочет сэкономить бюджет и чаще всего предлагает кандидату сумму, ниже той, которую запросили, особенно на период испытательного срока — а вдруг согласится? Можно снизить немного свои ожидания на этот период, но, если вы знаете себе цену как специалист, обязательно настаивайте на сумме, на которую вы ориентируетесь после испытательного срока.

Все мы хотим зарабатывать чем больше, тем лучше, но это желание не является точно измеренной суммой. Мы можем зарабатывать больше за счет выполнения ключевых показателей эффективности или выполняя план по продажам, но нас все равно интересует совокупный доход, который мы заработаем. Как говорится — всех денег не заработать, поэтому только вы сможете вывести формулу своего оптимального уровня дохода.

На собеседовании вас спрашивают, какой уровень дохода вы ожидаете и почему именно такой? Какую бы сумму назвать, чтобы не «продешевить» и чтобы не испугать работодателя своими ожиданиями.

Итак, **что же необходимо для того, чтобы сформировать оптимальную для вас заработную плату**.

***Подсчитать свой ежемесячный бюджет***

Сколько вам необходимо средств на ваши основные и ежедневные потребности (еда, проезд, коммунальные услуги и так далее). Не поленитесь это сделать, так как это поможет вам сформировать основной доход, который необходим вам ежемесячно.

***Оценить свой потенциал и возможности***

Амбиции — всегда приветствуются, но необходимо адекватно оценивать ситуацию.

Когда на собеседовании студент последнего курса ВУЗа, не имея опыта работы, запрашивает сумму заработной платы выше среднерыночной, согласитесь, это не совсем нормально.

Это же касается тех специалистов, которые решили сменить свою профессиональную сферу. Для работодателя не важно, чего вы достигли в прошлом, если вы решили поменять свою деятельность, будьте готовы стартовать с самого первого уровня. Новая сфера для вас будет незнакомой и компании нужно вложить средства в ваше обучение и подготовку. Поэтому не стоит запрашивать астрономические деньги.

Попробуйте сформировать свой портрет как кандидата — ваш возраст, основные функции, которые вы выполняли, опыт работы, достижения и многое другое. Когда вы это сделаете, вам будет проще перейти к следующим действиям.

***Изучить рынок заработных плат***

Начните с самого простого, поищите готовые мониторинги интересующих вас профессиональных сфер деятельности. Многие компании периодически проводят такие исследования.

Проведите свой собственный мониторинг. Используйте для этого сайты по поиску работы. Введите свои параметры — посмотрите, что предлагают компании, и что запрашивают соискатели с подобным опытом.

Поспрашивайте у своих друзей и знакомых, возможно, они работают в той сфере, которая вам интересна, и смогут сориентировать вас по реальным зарплатам.

Так вы сможете уже лучше ориентироваться на рынке, и понимать, от чего можно отталкиваться, формируя свой уровень дохода.

***Проанализировать свою цель, если она у вас есть***

На собеседовании вы с радостью сообщили, что у вас есть цель купить автомобиль. И это прекрасно. Но вот на следующие вопросы — какую сумму вам необходимо зарабатывать и сколько времени вам необходимо, чтобы достичь цели? — чаще всего ответа нет или он расплывчатый. И это говорит о том, что вряд ли сказанное ваша реальная цель. Подсчитайте, сколько денег вам необходимо ежемесячно, чтобы реализовать вашу мечту.

***Оценить перспективность компании***

Если вам интересен работодатель, но в данный момент он не может вам предложить заработную плату, которую вы хотите, спросите про перспективу и возможности роста. Если компания вкладывает средства в развитие своих сотрудников, рост вашего дохода также возможен.

***Узнать про дополнительные бонусы***

Если вам на собеседовании предлагают заработную плату чуть ниже ваших ожиданий, не нужно делать резких движений и сразу отказываться. Часто работодатели предлагают компенсационный пакет, который может включать медицинскую страховку, что частично покроет ваши расходы на лечение в случае необходимости, компенсацию проезда, мобильную связь, частичную компенсацию обедов, скидку в спортзал или бассейн и многое другое. Тем самым перекрывают тот недостающий кусочек вашей заработной платы.

***Чем вы лучше всех остальных***

Не стоит забывать о конкуренции. На рынке вы не единственный специалист. Поэтому сильно завысив свою зарплату без особых оснований на первом же собеседовании, вы можете уменьшить свои шансы перед конкурентами. Следовательно, ваша задача на собеседовании максимально грамотно предоставить информацию о своей ценности для будущего работодателя. Озвучивая свой доход, будьте убедительны! Да, вы стоите дороже, но и взамен предлагаете результат, который точно принесет прибыль компании.

Просить немного больше никто не запрещает, если вы действительно ценный будущий сотрудник — компания согласится на ваши условия.

Источник: <http://careerist.ru/news/zhelaemaya-zarplata-skolko-poprosit-u-budushhego-rabotodatelya.html>