

**ΠΩΣ ΝΑ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΕΙΣ
ΜΙΣΘΟ ΚΑΙ ΒΕΝΕΦΙΤΣ ΣΕ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ**





1. ΕΡΕΥΝΑ

Πριν ξεκινήσεις διαπραγματεύσεις για τον μισθό σου, είναι σημαντικό να γνωρίζεις την αξία σου στην αγορά εργασίας.

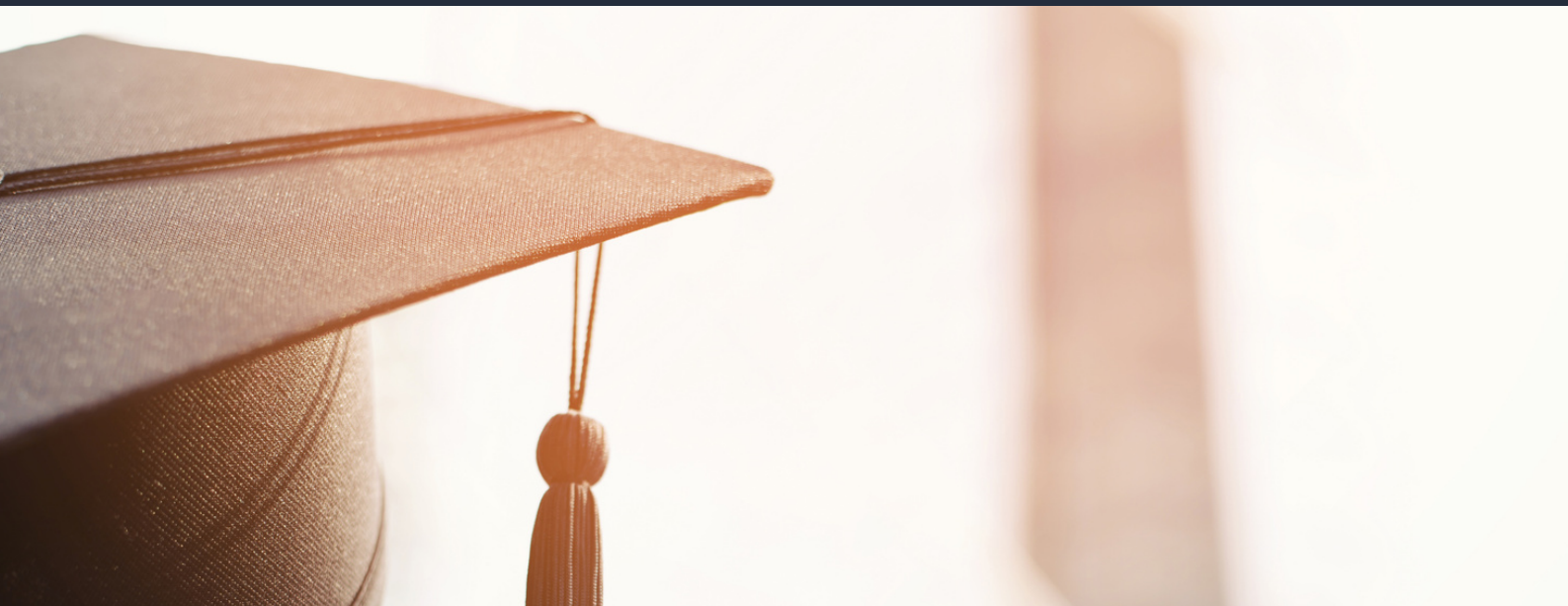
Πολλοί υποψήφιοι κάνουν το λάθος να ζητούν έναν μισθό που είναι πολύ υψηλός ή πολύ χαμηλός με βάση την εμπειρία και τις δεξιότητές τους. Κάτι τέτοιο μπορεί να οδηγήσει σε μια χαμένη ευκαιρία ή σε έναν χαμηλότερο μισθό από αυτόν που θα μπορούσαν να έχουν διαπραγματευτεί.

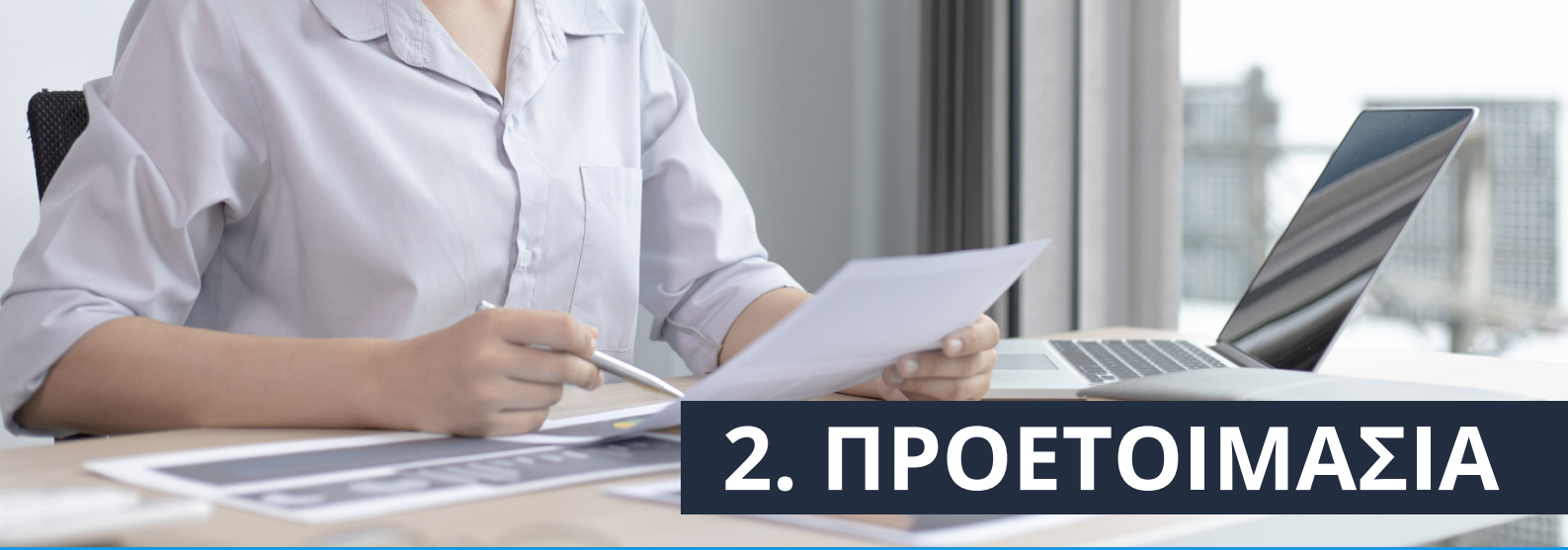
Ένας από τους καλύτερους τρόπους για να προσδιορίσεις την αξία σου είναι να ερευνήσεις το μέσο όρο μισθών για παρόμοιες θέσεις στον κλάδο και την πόλη σου. Υπάρχουν πολλά websites που μπορούν να σε βοηθήσουν σε αυτό, όπως το Glassdoor, το roudouleveis.gr και το paylab.com. Εκεί θα βρεις εργαλεία υπολογισμού μισθών που παρέχουν εκτιμήσεις για το τι μισθό να περιμένεις με βάση τον τίτλο εργασίας σου, την εμπειρία και την τοποθεσία σου.

1. ΕΡΕΥΝΑ

Ένας άλλος τρόπος, είναι να μιλήσεις με υπεύθυνους προσλήψεων ή άλλους επαγγελματίες του τομέα σου. Μπορεί να σου δώσουν πολύτιμες πληροφορίες για την αγορά εργασίας και για το τι είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν οι εργοδότες για κάποιον με τις δεξιότητες και την εμπειρία σου.

Είναι επίσης σημαντικό να αξιολογήσεις τη δική σου εμπειρία, τις δεξιότητες και την εκπαίδευσή σου. Εξέτασε τα μοναδικά προσόντα που διαθέτεις και πώς αυτά ευθυγραμμίζονται με τις απαιτήσεις της θέσης εργασίας. Αυτό θα σε βοηθήσει να προσδιορίσεις το εύρος του μισθού στο οποίο θα πρέπει να στοχεύεις και θα αποτελέσει μια ισχυρή βάση για τη στρατηγική διαπραγμάτευσής σου.





2. ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ

Αφού μάθεις που κυμαίνονται οι μισθοί για την θέση εργασίας που στοχεύεις ήρθε η ώρα να προετοιμαστείς για την ίδια τη διαπραγμάτευση. Ας δούμε τα βασικά βήματα που πρέπει να κάνεις!

ΒΗΜΑ 1: ΘΕΣΕ ΣΤΟΧΟΥΣ

Τι μισθό και ποιες παροχές ελπίζεις να επιτύχεις; Ποιο είναι το ιδανικό σου αποτέλεσμα; Το να έχεις σαφείς στόχους στο μυαλό σου θα σε βοηθήσει να εστιάσεις τη στρατηγική της διαπραγμάτευσής σου και θα σου δώσει μια πιο καθαρή εικόνα.

ΒΗΜΑ 2: ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΕ ΤΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ ΣΟΥ

Τι είναι πιο σημαντικό για εσένα σε ένα πακέτο αποδοχών; Είναι ο μισθός, οι παροχές ή άλλα προνόμια; Η γνώση των προτεραιοτήτων σου θα σε βοηθήσει να λάβεις τεκμηριωμένες αποφάσεις κατά τη διάρκεια της διαδικασίας διαπραγμάτευσης.



2. ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ

ΒΗΜΑ 3: ΕΤΟΙΜΑΣΟΥ ΓΙΑ ΕΜΠΟΔΙΑ

Είναι επίσης σημαντικό να προβλέψεις πιθανές αντιρρήσεις από τον υπεύθυνο πρόσληψης. Ποιες ανησυχίες μπορεί να έχει σχετικά με την προσφορά υψηλότερου μισθού ή καλύτερων παροχών; Προβλέποντας αυτές τις αντιρρήσεις, μπορείς να προετοιμάσεις απαντήσεις που θα καθησυχάσουν τις ανησυχίες τους και θα αποδεικνύουν γιατί αξίζεις την επένδυση.

ΒΗΜΑ 4: ΚΑΝΕ ΕΞΑΣΚΗΣΗ

Τελευταίο βήμα, εξασκήσου στις διαπραγματευτικές σου δεξιότητες και ενίσχυσε την αυτοπεποίθησή σου. Αυτό θα μπορούσε να περιλαμβάνει παιχνίδι ρόλων με έναν φίλο ή μέντορα, μία πρόβα στον καθρέφτη επαναλαμβάνοντας τα σημεία που θέλεις να τονίσεις κατά τη διαπραγμάτευση μέχρι να σου βγαίνουν φυσικά. Ακόμα μπορείς να αναζητήσεις στο internet για online μαθήματα διαπραγματεύσεων ή και διάφορα άρθρα για να μάθεις τεχνικές!



3. TIPS + TRICKS

Καθώς πλησιάζεις προς το τέλος των διαπραγματεύσεων, είναι σημαντικό να έχεις κατά νου μερικά βασικά πράγματα.

Πρώτον, είναι σημαντικό να θυμάσαι πως πρέπει να παραμείνεις επαγγελματίας και με σεβασμό καθ' όλη τη διάρκεια. Ακόμα και αν τα πράγματα δεν πάνε ακριβώς όπως τα είχες σχεδιάσει, η διατήρηση θετικής στάσης και συμπεριφοράς μπορεί να συμβάλει σε μεγάλο βαθμό στο να αφήσεις μια καλή εντύπωση στον υπεύθυνο πρόσληψης.

Δεύτερον, μη φοβηθείς να ζητήσεις χρόνο για να σκεφτείς την προσφορά πριν πάρεις την τελική απόφαση. Αυτό μπορεί να σου δώσει την ευκαιρία να ζυγίσεις τις επιλογές σου και να διασφαλίσεις ότι οι αποδοχές ευθυγραμμίζονται με τους στόχους και τις προτεραιότητές σου.

3. TIPS + TRICKS

Τρίτον, να είσαι ανοιχτός/ή σε συμβιβασμούς. Ενώ είναι σημαντικό να έχεις σαφείς στόχους και προτεραιότητες, έχει μεγάλη σημασία να είσαι ευέλικτος/η και ανοιχτός/η σε εναλλακτικές λύσεις. Αυτό μπορεί να σε βοηθήσει να καταλήξεις σε μια αμοιβαία επωφελή συμφωνία και να χτίσεις μια θετική σχέση με τον υπεύθυνο πρόσληψης.

Τέλος, να θυμάσαι ότι η διαπραγμάτευση του μισθού και των παροχών είναι μόνο ένα μέρος της διαδικασίας αναζήτησης εργασίας. Μην ξεχνάς τη συνολική εικόνα και τη καταλληλότητα της θέσης και της εταιρείας. Είναι σημαντικό να διασφαλίσεις ότι το πακέτο αποδοχών ευθυγραμμίζεται με τους μακροπρόθεσμους στόχους της καριέρας σου και παρέχει την υποστήριξη που χρειάζεσαι για να είσαι επιτυχημένος/η στο ρόλο σου.

Ακολουθώντας αυτές τις συμβουλές και προσεγγίζοντας τη διαπραγμάτευση μισθού και παροχών με αυτοπεποίθηση και προετοιμασία, μπορείς να επιτύχεις ένα καλό αποτέλεσμα και να ξεκινήσεις τη νέα σου θέση εργασίας με το δεξί. Καλή τύχη!



ΧΡΕΙΑΖΕΣΑΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ?

**ΕΛΑ ΚΑΙ ΕΣΥ ΜΑΖΙ ΜΑΣ
ΚΑΙ ΕΝΙΣΧΥΣΕ ΤΟ
ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΟΥ**



Η ομάδα του skg.education σε περιμένει! Βρες το κατάλληλο πρόγραμμα που σου ταιριάζει και ξεκίνησε την καριέρα σου δυναμικά!



ΔΕΣ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΕΔΩ!
