

CZAS NA PODWYŻKĘ!



ZMIANA MYŚLENIA O SOBIE I KARIERZE
JAKO KLUCZ DO SKUTECZNYCH NEGOCJACJI

Joanna Tomalczyk

I WSTĘP, CZYLI CZEGO MOŻESZ SIĘ SPODZIEWAĆ

1. Zmiana nastawienia



Napisałam tego e-booka zainspirowana historiami poznanych mi kobiet, nastrojami w środowisku pracy i wynikami wielu badań społecznych. Mimo, że dotyczyły one innych firm, branż czy sytuacji życiowych to większość z nich miała wspólny mianownik, którym są przekonania dotyczące bycia pracownikiem, pozycji w środowisku pracy, możliwości negocjacyjnych i pieniędzy. I właśnie przede wszystkim (choć nie tylko!) o nich będziemy rozmawiać.

Mimo, że nie będzie tu magicznych zdań i przepisu na eliksir do podania szefowi, to **OBIECUJĘ CI**, że jeśli otworzysz się na zmianę perspektywy to będzie to rozwijający i przyjemny proces - puzzle w głowie zmienią swoje miejsce, co **przełoży się pozytywnie na cyferki na pasku wypłaty, a prawdopodobnie też na całe Twoje życie.**

[Kup książkę](#)

Tak jak nic wspólnego z proszeniem nie ma negocjowanie istniejących warunków, bo czy regularne renegotjowanie cen i warunków umowy nie jest typowe dla działalności handlowej?

PODSUMOWUJĄC:

To w tym miejscu zaczyna się proces negocjowania podwyżki – w Twojej głowie. Właściwe **podejście, nastawienie i świadomość są podstawą skutecznych i efektywnych negocjacji**. Bo cenę i warunki umowy NEGOCJUJĄ i UZGADNIAJĄ (bez ~~proszenia!~~) dwie strony.

3. Cena Twoich usług

Podczas pierwotnego negocjowania warunków umowy, prawdopodobnie zostałeś zapytany o Twoje oczekiwania finansowe, co na potrzeby tego ebooka nazywam zamiennie ceną Twoich usług. Im bardziej przemyślana i świadoma decyzja, tym więcej czynników wzięłeś pod uwagę.

Jeśli uznałeś, że to czas by negocjować podwyżkę, prawdopodobnie okoliczności/ warunki zmieniły się od tamtego czasu.

Uporządkujmy **główne czynniki, które mają wpływ na wysokość Twojego wynagrodzenia**.

Aby pozostać konkurencyjnymi na rynku pracy, firmy muszą dostosowywać swoje strategie wynagradzania, uwzględniając zarówno czynniki na zewnątrz jak i wewnątrz organizacji. Mój podział będzie nieco inny:

a) czynniki zewnętrzne to te **na zewnątrz Ciebie**, na które, co do zasady nie mamy wpływu,

b) oraz „**wewnątrz**” Ciebie, o których decydujesz, na które masz wpływ i jesteś za nie odpowiedzialny.



5. Wciąż czekasz na zaproszenie po podwyżkę?

... czyli o tym co nas blokuje

Jeśli chodzi o zmiany rynkowe, zmiany wewnątrz firmy, a nawet te dotyczące zakresu Twoich obowiązków i umiejętności, to dostęp do informacji o nich macie z pracodawcą całkiem zbliżony. Dlaczego więc to nie on miałby zainicjować rozmowę o zmianie wynagrodzenia? (Tak też bywa, wróć do tego.)

Porozmawiajmy najpierw o Tobie.

W zależności od przekonań i doświadczeń, część osób wciąż postrzega własną inicjatywę w tym temacie jako coś trudnego, niewłaściwego, niehonorowego, roszczeniowego, ...



Jak to wygląda u Ciebie?

Co takiego blokuje Cię przed zainicjowaniem rozmowy o podwyżce?

Przyjrzyjmy się najpopularniejszym blockerom:

1. Obawa przed odrzuceniem:

Strach przed odmową może powodować niepewność, a odrzucenie może być postrzegane jako osobista porażka lub brak docenienia. Nic bardziej mylnego! Sprowadź to zawsze do negocjacji handlowych – odmowa oznacza po prostu, że w tym momencie pracodawca nie chce bądź nie może pozwolić sobie (nie stać go) na Twoje usługi. Lepiej?



Przypomnę: dwie równoważne strony umowy przedstawiły swoje oferty. Nic osobistego. A co więcej ...

[Kup książkę](#)



III PODSUMOWANIE, CZYLI W TYM MIEJSCU SIĘ POŻEGNAMY

Cieszę się i dziękuję, że podążałaś razem ze mną przez strony tego e-booka. Nie będę kolejny raz powtarzać tego co zostało przedstawione powyżej. Wierzę, że sama jeszcze nie raz wrócisz do tych rozdziałów przygotowując się do rozmowy.

Chciałabym zostawić Cię jednak z kilkoma myślami i emocjami:

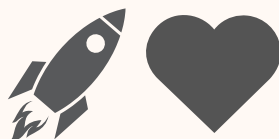


Nie zapomnij, że każda wielka podróż zaczyna się od jednego kroku. A zmiana myślenia o sobie i swojej karierze jest jednym z tych większych i przełomowych jeśli chodzi o sukces zawodowy. Jesteś w dobrym miejscu!

Done is better than perfect. Oczywiście przygotuj się tak jak to możliwe, ale nigdy nie będzie idealnego momentu i nie będziesz przygotowana na wszystkie okoliczności. Nie czekaj w nieskończoność. Zaczniј z tym co masz i gdzie jesteś. Wyciągaj wnioski, odrabiaj lekcje i doskonal się. O tym jest sukces.

Tutaj kończymy ten rozdział, ale otwieramy drzwi do nowego, pełnego możliwości. Daj sobie szansę, byś była doceniona tak, jak zasługujesz. Nastaw się odpowiednio, uzbrój się w argumenty i stań przed przełożonym(q) gotowa na rozmowę o zasłużonej podwyżce.

#lecimyposwoje



[Kup książkę](#)