

3 tips para negociar tu salario

21/01/2013

Si acabas de recibir una oferta de trabajo pero no sabes cuál será tu salario, es importante que lo negocies a la brevedad ya que una vez que te hayas mostrado interesado en el puesto, será más difícil hacerlo y puede que sea menor la remuneración.



Llegar a acuerdos en el mundo empresarial no es imposible, menos aún negociar tu salario. Fuente: Universia.

Nada es imposible cuando te lo propones. Si quieres negociar tu sueldo lo primero que debes hacer es tener confianza en ti mismo

Lee también:

Consejos para que negocies tu sueldo

10 tips para negociar exitosamente el sueldo que deseas

Sepa cómo negociar su próximo sueldo

El salario de los jóvenes aumentó un 10,6%

Maestros recibirán hasta 160% más de remuneración con nueva ley docente

Insertarte en el mercado de trabajo

podrá parecerle difícil. Sin embargo, **lo que es realmente complicado es recibir el sueldo que deseas** según tus necesidades y formación profesional. Entre 2007 y 2012, se calcula que ocho de cada diez empleados que consiguieron empleo en el país recibieron una remuneración por debajo de los cuatro salarios mínimos, según publica el portal Cnnexpansion.com. **Ante esta realidad laboral, antes de decidir iniciarte en un nuevo empleo deberás aprender a negociar con el reclutador o el empresario tu paga.** No olvides que lo que no acuerdas en esa instancia, es difícil que puedas lograrlo después. Para que consigas el salario que quieres, toma en cuenta los siguientes tips publicados en el portal realsimple.com

1. Identifica qué es trascendente para ti y no para el empleador Piensa más allá de tu sueldo, en las bonificaciones, el salario vacacional y las gratificaciones. Considera la posibilidad de pedir un cargo diferente, un espacio en la oficina que te guste, flexibilidad en tus horarios, el pago de tu transporte o de tu seguro de vida.
2. Piensa cuáles son tus gastos mensuales y qué estilo de vida quieres Cuando negocies el pago mensual, no discutas en base a tu gran experiencia, habilidades ni te centres en todas las deudas

que debes pagar o en tus egresos. Céntrate en todos los beneficios que generará tu trabajo a la empresa y cita detalles que deberán empujar al extremo superior el rango de tu sueldo.

3. Analiza por qué realmente quieren contratarte y utilízalo a tu favor Cuando hables con el empleador sobre la oferta, intenta identificar por qué él cree que eres el candidato ideal para el puesto. Cuando lo sepas, enfoca todas tus frases a **destacar tu gran potencial**, habilidades y capacidades.

No creas que es difícil llegar a un acuerdo, si crees en ti mismo, te valoras y sabes lo valioso que puedes ser para la empresa, todo te resultará más sencillo de lo que crees.

Fuente: Universia Perú