

5 Tips para Negociar Tu Mejor Salario

En cierta medida, todos trabajamos por dinero. Incluso si estás increíblemente entusiasmado con tu trabajo, aún tienes facturas que pagar y un futuro financiero que asegurar.

Sin embargo, cuando llega el momento de negociar el salario, muchos de nosotros nos quedamos callados.



Solo el **39 por ciento** de los trabajadores negociaron un aumento de salario durante su última oferta de trabajo.¹

Pero **85 por ciento** de los que negociaron sus salarios terminaron con ofertas mejores.²

5 TIPS

Para aumentar las posibilidades de que tus negociaciones salariales conduzcan a resultados más deseables, ten en cuenta estos 5 tips antes de sentarte en la mesa.

1

Establecer Valor Antes de Poner un Precio en Ti Mismo

FACT: Cada candidato que solicita un puesto tendrá habilidades y rasgos de personalidad únicos.



Necesitas que la persona al otro lado de la mesa sienta que aportarás **más valor** a la organización que las personas contra las que estás compitiendo.

Puedes hacer que la otra parte comparta las razones por las que eres un activo valioso y que vale la pena pagar usando una combinación de una rápida auditoría de acusaciones y una pregunta de prueba de vida como:

"Me imagino que se requirió mucha consideración cuidadosa para llegar a este punto. ¿Por qué yo?"

Como siempre, con cualquier pregunta de prueba de vida, tu tono de voz será crítico.

2

Habla sobre el Futuro de la Empresa y Tu Lugar en Ella



12 trabajos — Y — El trabajador promedio en Estados Unidos tiene 12 empleos a lo largo de su carrera.³



<5 años El trabajador promedio en Estados Unidos también permanece en un lugar por menos de cinco años.³

Contratar a un nuevo empleado cuesta alrededor de \$4,000 en costos de reclutamiento para un puesto de rango medio.⁴ Ninguna empresa quiere contratar a alguien solo para tener que encontrar su reemplazo en el futuro cercano.

Deja de lado el enfoque egocéntrico y opta por un enfoque centrado en "nosotros" en su lugar:

¿Cómo puedo garantizar la oportunidad de participar en proyectos que son críticos para el futuro de la empresa?

El gerente de contratación sabrá que estás en esto a largo plazo, lo que puede hacer que sea más fácil para ellos hacer un compromiso financiero más grande.

3

Ve a Pescar Todos los "Eso es Correcto" que Puedas Obtener

Hay dos palabras clave que todo negociador debería intentar que la otra parte diga cada vez que se sienten a la mesa: *Eso es correcto*.

Cuando escuchas un *eso es correcto*, es una señal de que se ha alcanzado un entendimiento mutuo y ambas partes pueden avanzar.

En ese momento, puedes aumentar tu solicitud de salario y tener una mayor probabilidad de obtener lo que quieres. De hecho, uno de nuestros clientes usó esta táctica

y obtuvo una oferta salarial **41 por ciento** por ciento más alta!⁵



4

Sé Encantadoramente Persistente en Términos que no sean Salariales

"En cualquier acuerdo, el precio es solo un término, y un buen precio no siempre hace un buen trato."

—The Black Swan Group



Recuerda que no necesariamente tienes que centrarte solo en el dinero.

Por ejemplo: Asegurar una semana adicional de vacaciones puede ser lo que realmente deseas.⁶

5

No Seas Grosero

Las personas son **seis veces** más propensas a darte lo que quieres si les caes bien.⁷

Si no les agradas, ¿realmente crees que van a aceptar pagarte más, o incluso extenderte una oferta en primer lugar?

La conclusión: Sé agradable y amigable durante todo el proceso.



Perfecciona tus habilidades de negociación en un evento en vivo de Black Swan.

Si estás interesado en aprender más sobre cómo convertirte en un mejor negociador, es posible que desees consultar uno de nuestros eventos en vivo cuando estemos cerca de tu área. Para obtener más información o registrarte, visita

LIVE EVENTS

Mientras tanto, ¡aquí está la esperanza de poner estas habilidades en acción y ser pagado por lo que realmente vales!

Resources

- <https://www.cnbc.com/2018/02/08/only-39-percent-of-workers-negotiated-their-salary-at-their-last-job-offer.html>
- https://www.jobvite.com/wp-content/uploads/2018/04/2018_Job_Seeker_Nation_Study.pdf
- <https://www.thebalancecareers.com/how-often-do-people-change-jobs-2060467>
- <https://www.thebalancecareers.com/how-much-does-it-cost-to-hire-a-new-employee-4589165>
- <https://blog.blackswantd.com/the-edge/how-to-negotiate-a-higher-salary>
- <https://blog.blackswantd.com/the-edge/2015/02/the-top-4-tips-for-negotiating-a-better-salary>
- <https://blog.blackswantd.com/the-edge/2015/02/the-top-4-tips-for-negotiating-a-better-salary>