

Mladen  
Jančić

# PREGOVARANJE OKO UVJETA ZAPOSLENJA

## – II. dio

Razgovor o uvjetima zaposlenja može biti jednostavan, ali nekad i često vrlo zahtjevan proces.

Tri osnovna koncepta koja su relevantna za pregovaranje prilikom pokušaja **dobivanja novog posla** su:

1. sigurnost u to što želite, tj. detaljno osviješteni vaši stvarni interesi;

2. priprema domaće zadaće – tj. istraživanje prosjeka sektorskih plaća za konkretno radno mjesto;

3. BATNA – najbolja alternativa poslu za koji se pregovara.

### 1. Sigurnost u to što želite

Osim visine plaće, ostali čimbenici koji mogu biti na stolu za vrijeme razgovora/intervjuja za

posao su bonusi, dužina godišnjeg odmora, eventualni rad od kuće, uporaba službenog automobila, klizno radno vrijeme, period u kojem će se plaća revidirati i sl., mogućnost edukacije/školovanja od strane poslodavca i sl. Što vam je najbitnije? Da li biste bili voljni **razmotriti ponudu s nižom plaćom** u zamjenu za kombinaciju koja vama odgovara?

Iako je naravno **visina plaće kod većine ljudi najbitniji čimbenik**, ako je potencijalni poslodavac u nemogućnosti ponuditi željeni iznos (ili barem tako kaže), ostali dijelovi «paketa» ponekad mogu biti dovoljno dobri da bi se dogovor postigao. S druge strane, stvari kao što su klizno radno vrijeme i eventualno povremeni rad od kuće, su sve više traženi te su kod nekih pojedinaca čak i «vrjedniji» od samog iznosa plaće. Zna se desiti da su isti i inicijalno po-

nuđeni od strane poslodavca. Generalno je pravilo da što **poslodavac više govori – vi više učite** o njihovim potrebama.

### 2. Priprema domaće zadaće

Ako niste u mogućnosti dobiti informaciju o **projektu sektorskih plaća** za koji tražite posao, pokušajte dobiti informaciju za cijelu industriju i ekvivalentno radno mjesto. Pri tome je jako bitno da se uspoređuju slične tvrtke, te njihova veličina, promet, dobit, brojnost zaposlenika i slično. U ovom istraživanju naravno mogu pomoći i prijatelji, obitelj i slični, koji možda poznaju osobe na sličnim pozicijama.

Ako ste od strane poslodavca upitani koji iznos plaće očekujete, na početku možete reći da ste **otvoreni u vezi eventualnog paketa** te da istovremeno trebate znati koji konkretni zadaci i odgovornosti se od vas očekuju, prije nego diskutirate razinu plaće.

Druga opcija je poslodavcu **ponuditi raspon plaće** s kojim biste bili zadovoljni. Naravno da si uvijek možete pokušati i kupiti vrijeme – tako što ćete reći da vam treba vremena da razmislite. Što se tiče istraživanja u vezi sektorskih prosjeka plaća, bitno je i naglasiti da će u slučaju područja koja nisu toliko ekonomski razvijena, poslodavci vjerojatno nu-

**Što vam je najbitnije? Da li biste bili voljni razmotriti ponudu s nižom plaćom u zamjenu za kombinaciju koja vama odgovara?**

diti i nižu razinu plaća, i obrnuto.

### 3. BATNA – najbolja alternativa poslu za koji se pregovara

Ako razgovarate o zaposlenju i znate da imate dobru BATNU (*Best Alternative to a Negotiated Agreement*, tj. u ovom slučaju ponudu za zaposlenje od drugog poslodavca u džepu), to sigurno pomaže u trezvenom razmatranju ponude poslodavca. Također, pomaže i u reduciraju stresu kada se pregovara o poslu koji se **stvarno želi** i svih pritisaka koji se mogu javiti u takvim situacijama. Moguće je i unaprijediti postojeću BATNU dobivanjem ponuda od drugih poslodavaca (ako naravno imate dovoljno vremena i ostalih resursa koji su neophodni za takav proces).

S druge strane, tek kada je poslodavac odlučio da želi baš vas – tada se otvara dodatna mogućnost za unaprjeđenje samog iznosa plaće ili ukupnog paketa. I na kraju, nikad nemojte lagati o iznosu vaše trenutne plaće ili ponude drugog poslodavca, jer je rizik preveliki.



**AngloAdria**  
MANAGEMENT CONSULTING

#### Trening programi:

- poslovno pregovaranje
- leadership
- key account management
- prodaja
- osobni razvoj
- train the trainer

Ulica grada Vukovara 284, Poslovni centar Almeria, Zagreb  
Informacije: 01 551 0200 ili [www.anglo-adria.com](http://www.anglo-adria.com)