



HABILIDADES DE NEGOCIAÇÃO

FAZER O MÁXIMO COM UMA OFERTA DE TRABALHO

APRENDA A NEGOCIAR

Você poderá ter a oportunidade de negociar salário, benefícios e outros detalhes do emprego com um empregador. A negociação deve terminar num acordo que satisfaça às suas metas e às do seu empregador. A negociação eficiente é uma habilidade e, como toda habilidade, pode ser aprendida.

Freqüente o Curso de Auto-Suficiência Profissional para aprender e refinar as habilidades de negociação. Depois, pratique suas habilidades. Encontre um instrutor que possa treiná-lo durante o processo e representar situações. Os funcionários dos Serviços de Recursos de Emprego SUD, seu especialista de emprego da ala ou estaca ou alguém de sua área podem ser bons treinadores.

QUANDO NEGOCIAR

Você estará em posição de negociar, quando o empregador entender seu valor para a organização.

Durante sua procura de emprego, só negocie salário e outros benefícios *depois* que receber uma oferta de emprego. Se um empregador em potencial quiser discutir expectativas de salário ou outros benefícios antes de fazer uma oferta, peça-lhe que discuta a questão financeira depois que você e ele decidirem que você é adequado para a vaga. Sugira que, se vocês dois concluírem que desejam trabalhar juntos, aí poderão combinar um salário.

PREPARE-SE PARA NEGOCIAR

Ao preparar-se para negociar, descubra quais são as necessidades do empregador e tente satisfazê-las, sem perder de vista suas próprias metas e seus ideais.

Pense nas seguintes perguntas:

- O que você está procurando em termos de salário, condições de trabalho e outras considerações?
- O que a organização espera de você?
- O que você pode oferecer à organização?
- O que a organização pode oferecer-lhe?
- Em que tipo de ambiente você está negociando?
- O que a indústria geralmente paga por suas habilidades, seu produto ou serviço?

Ao identificar suas metas gerais, relacione algumas coisas específicas que poderiam ser incluídas nessas metas, como:

1. Não trabalhar nos fins de semana.
2. Ganhar US\$ 30.000 por ano.
3. Licença-saúde.
4. Avaliação de desempenho dentro de três meses para possível aumento salarial.
5. Dinheiro para mudança.

Avalie esses objetivos, comparando-os entre si. Por exemplo, a primeira “Não trabalhar nos fins de semana” é mais importante do que a segunda, “Ganhos de US\$ 30.000 por ano”? Coloque seus objetivos em ordem de preferência e prepare opções que você pode sugerir, se sua solução preferida não for aceitável. Preveja áreas que podem apresentar problemas e então relacione diversas opções para resolver esses impasses.

“Vem, pois, agora, e consultemos juntamente”.

NEEMIAS 6: 7



SERVIÇOS DE RECURSOS DE
EMPREGO SUD
EMPREGO • EDUCAÇÃO • NEGÓCIO PRÓPRIO

COMO NEGOCIAR

Lembre-se de ser franco e honesto durante a negociação. As negociações devem deixar as duas partes sentindo-se satisfeitas com o resultado. Aqui estão alguns pontos adicionais a levar em consideração:

- 1. Faça perguntas.** Se você pedir permissão para fazer uma pergunta, estará colocando um alicerce para o acordo e é mais provável que receba uma resposta completa. Planeje perguntas a que possa responder.
 - Faça perguntas que produzam diálogo, a fim de obter informações e construir um relacionamento. Perguntas que originam diálogo geralmente começam por “quem”, “o que”, “quando”, “onde”, e “por que”.
 - Use perguntas diretas (perguntas que levem a respostas curtas, como “sim” ou “não”), quando quiser obter uma concessão ou confirmar uma questão do negócio.
- 2. Seja um excelente ouvinte.** Quanto mais informações você obtiver, mais capacitado estará para descobrir as necessidades dos outros. Então será mais fácil demonstrar como está capacitado a satisfazer essas necessidades.
- 3. Repita a frase para certificar-se de que entendeu.** Repita, com suas próprias palavras, o que a outra pessoa disse, para assegurar-se de que entendeu corretamente. Certifique-se de usar palavras diferentes, para não parecer que está imitando.
- 4. Faça por escrito.** Tome notas durante as negociações. As notas ajudarão todas as partes a lembrar-se do que já foi discutido ou decidido. Certifique-se de conseguir todas as ofertas por escrito.
- 5. Deixe as questões para debater mais tarde.** Centralize-se em uma questão antes de seguir para a próxima.
- 6. Reforce o seu valor.** Se a organização achar que suas pretensões salariais são muito altas, indique o que você acha que será sua contribuição para a organização. Use suas “Declarações de Poder”, para responder (elas estão descritas em www.ldsjobs.org)
- 7. Seja flexível em suas negociações.** Tenha a atitude de “Estou apenas cuidando dos detalhes”. Esteja disposto a abrir mão de coisas que na realidade não lhe importam, a fim de criar um sentimento de boa vontade.
- 8. Faça silêncio ao considerar.** Ao responder a uma oferta, reafirme-a, sente-se silenciosamente e conte até 10 mentalmente. Conceda tempo para que todos façam essa consideração. Essa técnica pode, também, levar o empregador a justificar a oferta, o que pode dar continuidade ao processo de negociação, ou a fazer uma oferta melhor.
- 9. Espere algum tempo para levar as ofertas em consideração.** Quando for feita uma oferta final, se não for suficiente, agradeça ao empregador, apresente uma Declaração de Poder e peça algum tempo para pensar na oferta.
- 10. Expresse gratidão.** Ao chegar a um acordo, expresse gratidão e apreço. Demonstre sua ansiedade para juntar-se à organização, a fim de poder colaborar.



SERVIÇOS DE RECURSOS DE EMPREGO SUD

O Curso de Auto-Suficiência Profissional, ministrado no Centro de Recursos de Emprego SUD ou pelo seu especialista de emprego, pode treiná-lo em suas habilidades de negociação e ensiná-lo a usar essas habilidades.

“Estava pensando no Curso de Auto-Suficiência Profissional, quando fui contratado para começar em um novo emprego. Usei a técnica de negociação e acabei conseguindo que eles me oferecessem mais dinheiro do que o salário original.”

Washington, D.C.

“Adquirir confiança em minhas próprias habilidades e atributos e aprender a expressá-los era a munição adicional de que eu precisava para aumentar meu salário em 20 por cento. Desde a época do Curso de Auto-Suficiência Profissional, mais do que dobrei meus rendimentos e assumi um papel mais responsável.”

Adelaide, Austrália

“Graças ao Curso de Auto-Suficiência Profissional, eu estava preparado para negociar. Foi-me oferecido mais do que o salário máximo da função.”

Des Moines, Iowa