



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

CÓMO APROVECHAR AL MÁXIMO UNA OFERTA DE EMPLEO

APRENDA A NEGOCIAR

Es probable que se le presente la oportunidad de negociar con un empleador el salario, los beneficios y otros pormenores de un empleo. La negociación debería terminar con un acuerdo que cumpla con sus objetivos y con los de su empleador. La negociación eficaz es una habilidad, y, como cualquier otra habilidad, puede aprenderse.

Asista al Taller de Autosuficiencia Laboral a fin de aprender y perfeccionar las técnicas de negociación y luego practíquelas. Busque un asesor de empleo que lo guíe durante el proceso y que lo ayude a practicar mediante dramatizaciones. El personal de los Servicios de Recursos de Empleo SUD, el especialista de empleo de su barrio o estaca, o una persona que trabaje en el mismo campo que usted, podría ser un buen asesor de empleo.

¿CUÁL ES EL MOMENTO APROPIADO PARA NEGOCIAR?

Estará en condiciones de negociar cuando el empleador entienda que usted es de valor para la organización.

Durante su búsqueda de empleo, debe esperar hasta *después* de haber recibido una oferta de empleo para negociar el salario y otros beneficios. Si un posible empleador desea hablar acerca del sueldo (salario) u otros beneficios antes de hacerle una oferta, pídale que posterguen esa charla hasta después de que usted y el empleador hayan llegado a la conclusión de que ambos están de acuerdo en las funciones y el desempeño. Sugíerale que podrían acordar el salario una vez que ambos decidan que quieren trabajar juntos.

PREPÁRESE PARA NEGOCIAR

Al prepararse para negociar, averigüe cuáles son las necesidades del empleador e intente cubrirlas sin perder sus puntos de vista y metas.

Considere las siguientes preguntas:

- En términos de salario, condiciones de trabajo y otros aspectos, ¿qué es lo que está buscando?
- ¿Qué es lo que la organización desea que usted haga?
- ¿Qué le puede ofrecer usted a la organización?
- ¿Qué le puede ofrecer la organización a usted?
- ¿En qué tipo de ambiente está negociando?
- Por lo general, ¿cuánto se paga en esa industria por las aptitudes, producto o servicio que usted ofrece?

Una vez que determine cuáles son sus metas generales, haga una lista de algunas cosas específicas que podría incluir entre esas metas, tales como:

1. No trabajar los fines de semana.
2. Ganar \$30.000 dólares al año.
3. Licencias por enfermedad.
4. Evaluación del desempeño durante los primeros tres meses para considerar un aumento salarial.
5. Dinero para mudanza.

Evalúe haciendo una comparación de una meta con otra. Por ejemplo: ¿es más importante para mí la meta número 1, “No trabajar los fines de semana”, que la meta número 2, “Ganar \$30.000 dólares al año?”. Establezca un orden de prioridades en sus metas y prepare opciones que pueda sugerir en caso de que la solución que usted prefiera no sea aceptable. Sepa de antemano qué

“Ven, por tanto, y consultemos juntos”.

NEHEMÍAS 6:7



SERVICIOS DE RECURSOS DE
EMPLEO SUD
EMPLEO • EDUCACIÓN • AUTOEMPLEO

áreas podrían causar problemas y, luego, haga una lista con varias alternativas para solucionar esos asuntos.

CÓMO NEGOCIAR

Durante la negociación, recuerde ser abierto y honrado. Las negociaciones deberán dejar satisfechas a ambas partes con el resultado. A continuación figuran algunos aspectos adicionales para considerar:

1. **Haga preguntas.** Si pide permiso para formular una pregunta, sentará las bases para un acuerdo y será más probable que reciba una respuesta completa. Piense con anticipación las preguntas que puede hacer.
 - Formule preguntas abiertas a fin de obtener información y comenzar una relación. Las preguntas abiertas por lo general comienzan con “quién”, “qué”, “cuándo”, “dónde” y “por qué”.
 - Use preguntas cerradas (preguntas que invitan a contestar con respuestas cortas, como “sí” o “no”) cuando desee que se le conceda algo o cuando desee confirmar algún punto del acuerdo.
2. **Sea una persona que sabe escuchar.** Cuanta más información obtenga, más fácil le resultará descubrir lo que necesitan otras personas; entonces, le será más fácil mostrarles de qué manera puede cubrir esas necesidades.
3. **Parafrasee para asegurarse de que ha entendido.** Repita con sus propias palabras lo que haya dicho la otra persona para asegurarse de que ha entendido correctamente. Asegúrese de usar palabras diferentes para que no parezca que la está imitando.
4. **Todo por escrito.** Tome notas durante las negociaciones. Las notas ayudarán a cada uno de los participantes de la negociación a recordar los temas que ya se hayan tratado o que ya se hayan

definido. Asegúrese de obtener una copia por escrito de toda oferta que se le haga.

5. **Deje algunos temas para tratar luego.** Centre su atención en un tema en particular antes de pasar al siguiente.
6. **Haga hincapié en el valor que usted tendrá para la compañía.** Si la organización considera que el salario que usted pide es muy alto, especifique lo que usted piensa que será su contribución a la organización. Use “declaraciones positivas” (según se describen en www.ldsjobs.org y en el Taller de Autosuficiencia Laboral).
7. **Sea flexible al momento de negociar.** Tenga una actitud del tipo “Sólo estoy finalizando los detalles”. Esté dispuesto a renunciar a cosas que no sean tan importantes para usted a fin de demostrar un sentimiento de buena voluntad.
8. **Cuando esté tomando algo en consideración, hágalo en silencio.** A modo de respuesta a una oferta, repita la oferta y, con una actitud tranquila, cuente hasta diez en silencio. Déles tiempo a todos para pensar. Mediante esta técnica podría lograr que el empleador explique los motivos que dieron lugar a la oferta, lo cual podría ayudar a que continúe la negociación; también podría dar lugar a una mejor oferta.
9. **Dedique tiempo a considerar las ofertas.** Cuando se le haya hecho la oferta final, en caso de que no sea suficiente para usted, agradézcale al empleador, haga una declaración positiva y pídale tiempo para considerar la oferta.
10. **Expresa agradecimiento.** Cuando lleguen a un acuerdo, exprese gratitud. Demuestre lo deseoso que está de unirse a la organización a fin de contribuir.



SERVICIOS DE RECURSOS DE EMPLEO SUD

El Taller de Autosuficiencia Laboral, que está disponible por medio del Centro de Recursos de Empleo SUD o del especialista de empleo, puede ayudarle con sus técnicas de negociación y enseñarle en qué momentos usarlas.

“Cuando me contrataron para comenzar un nuevo trabajo, vino a mi mente el Taller de Autosuficiencia Laboral. Pude usar la técnica de negociación y me terminaron ofreciendo más dinero que el que habían ofrecido originalmente”.

Washington, D.C.

“El incentivo que necesitaba para que mi salario aumentara un veinte por ciento eran la confianza en mis aptitudes y atributos, y el aprender a describirlos. Desde que participé en el Taller de Autosuficiencia Laboral, mi salario ha aumentado a más del doble y estoy en un puesto de mayor responsabilidad”.

Adelaide, Australia

“Gracias al Taller de Autosuficiencia Laboral estaba preparada para negociar; me ofrecieron más allá del salario tope para ese empleo”.

Des Moines, Iowa