九章算法 帮助更多中国人找到好工作



扫描二维码,获取"简历""冷冻期""薪资"等求职必备干货

九章算法,专业的IT 求职面试培训。团队成员均为硅谷和国内顶尖IT企业工程师。目前开设课程有《九章算法班》《系统设计班》《Java入门与基础算法班》《算法强化班》《Android项目实战班》《Big Data 项目实战班》。

Google Offer 如何谈判

码工通常所说的"包裹",也就是 offer package, 包括 base, stock, 和bonus三个方面。一般来说,base在glassdoor等网站、论坛上都是比较容易找到的,而且,同等水平的engineer,一般base不会差别太大。但是 stock 和 bonus 则处于一个晦暗不明的状态,高低之间或许是几倍的差距。今天我以google为例,来教大家什么才是跟 Recruiter "讨价还价"的"重要筹码",避免搬起石头,砸了自己的脚。

首先,除了高层人员的招聘,Google 其实并不会与求职者 "negotiate" 包裹。

在google, 求职者的offer是怎么定的呢:

- 1.Recruiter会收集求职者的competing offer (注: Google有可能会要求你提交纸质的offer给他们看,如果你报的offer超出他们的认知范围的话)
- 2.一般Google内部有一个 standard offer package, 这个package主要基于求职者的role, location, and level来定的。一般来说,standard offer package 包括3个部分: base, bonus, 和 RSUs (股票)。这个package是google基于当前的就业竞争市场而拟定的。
- 3.如果这个 offer package 的总价值高于求职者现在的公司报酬,或者高于他的 competing offer,那么一般 Google 就会直接用这个standard offer。(注:如果你现在的工资远低于standard offer package, 也请放心,Google 才不会故意给你低工资呢)
- 4.如果你报的competing offer 高于 google's standard offer package呢? Google 的 Comp Analyst 会在他们的权限范围内,给你报一个 competitive offer。那么这个competitive offer 具体怎么定呢,这是取决于公司有多么需要你

(这是由 Hiring Committee 给你的评级决定的,某种程度上,是与你在面试时的评分相关联的)。如果 competitive offer 高出 standard offer 很多的话,那么就需要 SVP 来approve.

总的来说,competing offer是 "negotiate"最重要的筹码。因为,Google只会在你提供了新的可参考数据/信息时,才会考虑给你一个不一样的offer (比如,一个competing offer,或者你原先忘记说的现在公司的一些福利信息)。此外,google才不会跟你"讨价还价"呢。比如,以下这些说辞,google 基本不会鸟你:

Example:

- "能不能给我更多一点啊,我觉得太少了"
- "我朋友和glassdoor上的人都说,我应该拿XXX工资"
- "我可以不可以多要点base,少要一点股票呀"
- "我的朋友拿到的offer比我高"
- "Mountain View生活成本比我现在的城市高30%,我希望工资也可以涨30%"

.

我经常看到Quora上有人说,"一定要等公司先报offer,才告诉他们competing offer",因为他们觉得,这样可以让你有更多的 bargain 筹码。这个建议是否正确,我暂时不发表评论,不过,从Google的情况来说,如果你不报你的 competing offer的话,他们只会给你 standard offer,而这可能比你的 competing offer低。而且,一旦 standard offer 批下来了以后,Recruiter 要帮你争取更好的offer,就会比一开始批offer之前麻烦了,因为他们需要去 revise offer,而这个往往会需要 SVP 的approve。有的时候呢,SVP会被搞得很烦,可能就不愿意批。

注:这一点我不是很确定这个recruiter说的对不对,因为offer给了再改的大有人在,特别有些offer可能因为面得晚,只能后面才报。不过,如果已经有了competing offer的话,既然standard offer不会改变,建议可以先报。不过,这个就见仁见智啦。