

找工求职

## offer谈判教程！如何提升薪资+拿股票

一亩三分地 • 最新更新: 2021-02-19

好不容易拿到offer了，但是对薪资待遇不满意，想要拿到公司股票？纠结于如何与公司谈判？不用慌！这篇攻略帮你轻松搞定offer谈判小技巧！



### offer谈判前期：收集number

这一轮只需要收集initial的offer number就好；给对方零信息（这点非常重要）。

这时候对方一定会问你的expectation，就说刚面完，还没想过这个问题。实在问的急了，就说非常重视家人的意见，需要跟他们商量。

关于expectation，如果说低了，自己吃亏。如果说的太高，降低了自己的credibility，让自己不可信，首先就破坏对方对自己的共情。而且对方远达不到这个数字的话，可能觉得你只是在shopping around 对方也会问其他家的数字，就说还在收集，自己会去多个渠道多了解下公司，综合考虑之后会做一个决定的。

## offer谈判中期：Compete / Negotiate

这个阶段是最关键的，有计划地透露部分信息，重点在于：

1) 给对方提供尽可能多的理由取要更多的钱

2) 自己是serious的，让对方帮助你去向compensation team要钱。也就是让对方共情自己，而在这之前首先要共情对方。

这时候需要挑出不是最想去的里面最好的offer，也未必要去compete，但可以在那个基础上结合data point，算出一个预计能达到的数字。比如 A公司 initial offer是440K，网上有data point能达到500K，那么大概知道这个是可以达到的，不失真实性。

这时候可以和最想去的 B去谈，假定B给了400K，6步走：

想update一下自己的情况，expect A 公司给到 500K – 520K，另一家公司应该也在差不多

先说对B非常excited，enjoy every conversation we had so far, 非常感激对方（共情对方）所以I want to be very respectful of your time, 希望对方能给出最好的offer，这样就可以避免back and forth。这些都要是为对方考虑的角度去说

👉

对方一定会强调公司前景 blabla，一定要认同对方，不要否定。

【从emotion角度出发】强调同意对方说的，自己believe in company's future, 但自己的家人worried about, scared about risk或者放弃其他的好机会。不要否定对方，只是从emotional的角度说。说自己需要些东西去劝服自己的家人。(让对方共情自己)

对方可能坚持问自己的expectation，这时候可以说自己愿意做出一定让步，比如说480K

对方如果说不行，这就是最好的offer了，回到第2点，说非常excited about the company，表示grateful，can you look into it。

这个时候不要over commit，如果对方说一个counter offer，就说不想over commit，respect对方，需要跟家人商量一下。（如果对方在timing上非常aggressive，这是一个总体策略）

对所有公司都说是自己的top2，但不要透露另一家公司，因为万一你之后想用另一家offer去compete呢？实在被问，就说在另一个option 在 debating between x, y, z

这个流程可能会走1-3次，但我个人是一次尽量让对方给出一个顶包，以免太多来回，然后交给最后阶段。

这个阶段让对方感觉到自己真实的诚意而不是shopping around是很重要的，每次通话可以先聊一下自己跟manager聊的体验，自己了解到的公司的信息；或者要求跟manager或者组员再聊一聊，这比口头说excited更真切。

说expectation的时候不要给breakdown，就说TC需要多少，给对方灵活度

## 后期：Extra Mile

这是最后的决胜阶段，争取榨干资本家，在这个阶段大概也会有一个概念最想去哪个公司了。在这个阶段，最重要是让对方感受到紧急，并且再次显示自己是serious的。我犯了一点小错误，但后面尽可能弥补回来了，所以最后阶段还是得到了远超我期望的利益（TC + 级别）

和manager保持联系，多准备好问题，也帮助你了解公司

对于最想去的1-2家公司，需要进行以下7步（假定这个公司是B）：

对这个opportunity非常excited，喜欢B的people，过程很愉快  
表示自己非常艰难地在B，C两家公司当中debate，现在B是no.1 choice

但是C那家公司给的条件很诱人，比如bla-bla-bla 而且很persuasive。签B的话需要放弃很多。（让对方共情自己）  
我希望能常在B呆，不想look around。

如果我们能够做到比如470K，I'm ready to sign today。要让对方觉得你随时可能改主意，需要现在就把你搞定。前面要做铺垫来说这个数字已经是自己让步了。实际上这个数字要比你真正的心理预期略高一些。

如果对方说不行，那就提出比如股票这里多一点或者base多一点，或者混合起来之类。如果对方说已经是顶包，就明确地问有没有可能争取out-of-band offer。（帮对方想办法，共情对方）

如果对方说了两次不行，那就说需要想一想。冷对方一下，让对方着急，参考PUA。

如果是上述的第7种情况，这时候recruiter能做的已经有限了。要跟hiring manager聊，先聊别的，然后再说自己现在非常纠结，来B相比于C的话需要放弃这个这个那个，问对方的advice

如果HM各种画饼，那就是有困难了，但可以说已经问out-of-band offer的可能性；但很多HM会说他会去帮忙争取。保持紧急性，让对方觉得另一家非常pushy，你随时都有可能跟另一家签。

在这种节奏下，你可能会逼出一些极限。我有个offer拒绝对方的时候，对方甚至连级别都提了，我再拒绝对方说可以再加钱。当然你未必需要做到这么绝，但是只是告诉大家很可能有些底牌对方还没出。

最后一般来说对方会和你meet somewhere in the middle，比如450K，那就deal了

这篇文章主要面向有经验的engineer + 2个或以上offer，但就算不满足这两个条件，也可以自行替换。大原则是不变的，比如说只有1个offer，但可以强调自己离开现在的工作，要损失x, y, z，不仅是钱方面的，还有机会、信任、同事、稳定性、家人的担心 之类。

文章里的模板也只是模板，只要把握共情对方=》让对方共情自己的大方向，加上保持紧急性的小技巧，那么就算话术上不如native speaker，也可以得到很好的效果。

Good luck with getting maximum from your offer(s)!

内容来源于一亩三分地用户，版权为原作者所有，欢迎大家进原帖讨论：

[https://www.1point3acres.com/bbs/forum.php?](https://www.1point3acres.com/bbs/forum.php?mod=viewthread&tid=718586&extra=page%3D1%26filter%3Dsortid%26sortid%3D192%26sortid%3D192)

[mod=viewthread&tid=718586&extra=page%3D1%26filter%3Dsortid%26sortid%3D192%26sortid%3D192](https://www.1point3acres.com/bbs/forum.php?mod=viewthread&tid=718586&extra=page%3D1%26filter%3Dsortid%26sortid%3D192%26sortid%3D192)

<https://www.1point3acres.com/bbs/forum.php?mod=viewthread&tid=718586&extra=page%3D1%26filter%3Dsortid%26sortid%3D192%26sortid%3D192>

如果发现文章内容有问题，可以直接反馈给我们

Submit

#Offer

#offer谈判

#提升薪资

#如何谈判

#拿股票

← 上一个

【2021最全】美国留学生网购家具攻略+日常用品清单!  
搬家时如何省时省力、快速安顿?

下一个 →

转码如何申请CS Masters? 附2021院校推荐!

## 文章目录

offer谈判前期：收集number

offer谈判中期：Compete / Negotiate

后期：Extra Mile



**Cathay Bank** | **Elavon**  
Member FDIC

## 商戶刷卡服務 優惠

獲享**\$300 Elavon**  
費用減免，及**\$100**  
國泰銀行帳單回贈

優惠期：5/1 – 11/30/2021  
受條款限制

立即申請

The advertisement features a background image of a woman in a striped shirt looking at a tablet. In the foreground, there is a small grey card reader on a wooden surface next to a tablet displaying a banking app interface. The Cathay Bank logo is a red square with a white 'C' inside, and the Elavon logo is a blue stylized 'A'.

关注公众号，查看更多精彩内容



WARALD公众  
号

留学申请公众号投资理财公众号职场求职公众号

联系我们

<https://1point3acres.com/contact>

版权声明

本站文章默认禁止转载，如需转载请联系我们，否则视为侵权！  
感谢合作。

