



CMU MISMA入学感受

[whd4rch](#) | [微信](#) | [设置](#) | [消息](#) | [提醒](#)

[新手上路](#) | [自由马甲](#) | [签到领米](#) | [退出](#)

[开始答题](#) | 积分: 600 | 用户组: 通行证

帖子

[热搜: 美国找工作](#)
[定位评估](#)
[申请总结](#)
[绿卡移民](#)

论坛 > 北美求职 > 求职（非面经） > 谈offer的理念和技巧--分享给刚拿到offer的小伙伴们

北美版丁香园
美国和加拿大
疫情地图实时动态追踪

热门职场讲座
Career in Tech
职场晋升之路

Salarytics=Salary Analytics
查询工资数据
系统自动计算每年收入

科技公司如何
用数据分析驱动产品开发
coupon code 250off 立减\$250

坐标湾区
DreamCraft创始团队
招聘游戏开发工程师

[发帖](#)
[回复](#)

[返回列表](#)

123456

1 / 6 页

[下一页](#)

查看: 17879 | 回复: 55

我的人缘

0

17 主题

346 帖子

1238 积分

发消息

分享帖子到朋友圈

[选组选Offer] [工作信息] 谈offer的理念和技巧--分享给刚拿到offer的小伙伴们

[\[复制链接\]](#)
[试试Instant~](#)

码农类general, 求职, google, 工作信息, 选组选offer

1楼

电梯直达

本楼: 100% (45)

全局: 94% (686)

2020(1-3月)-CS硕士+3-5年 | Other | 码农类General全职@Google

本帖最后由 大队管理员 于 2019-10-15 01:18 编辑

这两年网上时常有人问我谈包裹经验,我也是case by case的提了些建议,感觉还是写一篇总结的好。

先说下我自己,我是17年拿了几个大厂offer,刚开始算是中包,不过通过不到2周的negotiate,让我四年多拿了180K (+40K RSU, +100K Signon, +40K base),所以算是有些心得.这里不妨分享下,大家可以参考我的理念和技巧。

下面进入正文:

为什么要谈Offer?

我先把这两年我了解到的“为什么不谈offer”的原因分几类分析下,打消下很多人不愿意谈offer的顾虑:

1. 怕到手鸭子飞了

发现很多人不谈offer的原因就是不敢谈,觉着会不会把到手的鸭子谈飞了。我当时告诉我父母我在谈offer时,他们的第一反应居然就是:“唉呀,不少了,你赶快收了吧,别弄不好连现在这个也没了。”

我相信很多人也有类似顾虑。但我这里可以很负责的告诉你,如果你的面试单位是业内有头有脸的大公司,你可以放心大胆的去谈,不用担心offer被收回,因为一般给你直接谈的人并没这个权利。但这里要注意,我是说“谈”offer,不是一哭二闹三上吊等不理智的乱要钱。具体怎么叫“谈”,咱们后面再详细说。

2. 脸皮薄

诚然,现在有的公司的recruiter的工作态度是非常好,整个面试过程把你伺候的舒舒服服,有求必应,有问必答。然后当你拿到offer后,你突然觉着很不好意思对着这么一个一直以来无微不至关心自己的人说“不”。感觉抹不开面子,不好意思再多要价。

其实这个不冲突,只要你掌握一定谈判技巧。礼貌婉转的拒绝别人并不比LC Hard题难。只要愿意花时间斟酌一封邮件,即使你脸皮很薄,你也能不让对方难堪的表达出要加价的意思。

但是,其实有更简单的办法....

https://www.1point3acres.com/bbs/forum.php?mod=viewthread&tid=559735&extra=page%3D9%26filter%3Dsortid%26sortid%3D192%26sortid%3D192

1/13

真有一些人告诉我不谈offer的原因是“有啥好谈的，急着入职呢”。或者是“懒得谈，太麻烦，offer本来也不错”。

后来我发现，当这些人发现其实动动嘴皮子真能轻松涨几万，没一个会说“懒得谈”的。

毕竟早入职一周，少发几个邮件打几个电话，和一年多几万美元比，没人会选第一个。

说这些话的人其实并不是真急，真懒，或者真的满意，而是完全不会谈，不知道如何开始。于是随便发个邮件问：“请问offer能涨点吗？”对方答“不能”，然后就欣然接受了。。。

出于以上种种原因，这些小伙伴的offer谈判往往非常敷衍。

但你想啊，你一生中有几次这种动动嘴皮子一年多一辆宝马的好机会？这你舍得错过？

你再想想，你愿意花300小时准备面试，可到了真拿到offer的时候却不愿意花10天时间谈判，不觉得对不起自己刷题时那么的努力吗？

所以，为了对得起自己曾经的努力，请你认真的严肃的拿出刷Hard题的劲头和态度谈offer

如何谈Offer？

前言

在我展开之前，容我说两句正确到废话的话：

1. 每个人情况不同，没有统一模板，我能分享的只是一些理念，原则，和技巧，具体操作依然得看你自己。

2. 谈判是需要资本的，而最有利的谈offer的资本就是你现在的薪资和手里的其他offer。

原则

我个人认为谈判也应该遵循一些普适的基本原则。没有原则的瞎谈无异于奸商，搞不好就玩砸了。青山常在，绿水常流的更好。

1. 言而有信

一个好的谈判一定要有基本的信任做为基础。对方只有越欣赏你，越喜欢你，才越有可能为你的要价努力。

我当时谈offer的几个recruiter，我即使没去他们公司，我和他们也好聚好散，他们也是觉着是自己薪资不够没能留住我，而不是这人太烂，我们不值得给更高的钱。

2. 大事实上不撒谎

听说过一个说法，HR/Recruiter圈都是通的，所以有些事情做了就总是有风险。自己明明没有3个offer，非编自己有8个offer。这种行为也许偶尔能成，但我个人不推荐。圆谎是很困难的事情，所以大面上自己的integrity绝对不能崩。

理念和技巧

在坚持原则的基础上，有很多理念和技巧是可以利用的：

0. 谈的好反而赢得尊重

在谈offer前，请务必打消所有顾虑。其实恰恰相反，谈的好反而会赢得对方尊重。

如果你能按照我下面说的这些来，甚至做的更好，你的谈判技巧很快就会潜移默化的改变你和recruiter的对话关系。

我记得每个recruiter跟我刚开始聊的时候要么很强势，要么各种忽悠。但后来经过一系列的回合过后，显然他们每个人都认识到我是一个经验丰富的家伙。

所以谈判后期所有对话都是我主导，recruiter对我基本是言听计从。我甚至亲口教recruiter在和compensation组(后面解释这是啥)谈判时应该怎么讲怎么说。

相反，那些不会谈offer，不好意思谈offer的人，recruiter根本不会认为你“善良”，相反只会觉着你天真可爱，轻轻松松就搞定你了而已。

所以请不要不好意思谈offer，谈的好不但不会引起对方反感，而且会赢得对方尊重。

注意，Recruiter并不很反感“要钱”本身，但他们反感言而无信，反反复复，要求已经满足后换个理由继续要钱这种。

一个典型例子，有个小伙伴再几轮要钱后，发现recruiter基本能给加的都满足了，最后还贪心不足，寻思了半天，问问recruiter 搬家费是否能多给1000？被recruiter果断拒绝。我是鼓励大家谈判的，但请掌握好度。

1. 因为言而有信，所以少做承诺。

话永远不要说死。绝对不要动不动就说：“如果你给我xxx K包裹，我就接”。因为往往人家真给了，你立马会后悔。对方给的越爽快，你越后悔，觉得应该肯定还能多要点的。

如果脸皮薄，接了，那就成了我前面提到过的offer接的太草率的情况。

但如果继续接，那这个行为就违背了言而有信的原则，非常伤害双方信任和感。

recruiter并不反感谈薪资，谈的好反而能赢得他们尊重。但谁都会反感一个言而无信，贪得无厌的人。

所以理论上，这句话应该是你的终极必杀，你只能使用一次，那就是在你**已经决定接包裹**后再锦上添花的做最后一次尝试。

| 导读 | 版块 | VIP瞬间解锁 | 应用中心 | 功能中心 | 网课 | 攻略 | 免米搜索 | 关于 | 常见问题FAQ | 快速导航 |
|--|----|---------|------|------|----|----|------|----|---------|------|
| <p>首先要意识到,其实很多大公司的recruiter和管钱的compensation组(下简称C组) 是分隔甚至对立的。每个公司C组的具体是什么人可能不同,但大概职责就是审批offer金额,确保你的offer符合公司标准。而recruiter的作用是招你进来, 多招一个就多拿一份钱。recruiter是一个中间人的职位,他的任务是让你和C组在offer上达成一致,每签下一份,他就多收一份奖金,至于签的内容多少,他并不是太关心。</p> <p>你站在recruiter的角度上分析下谈offer的问题,你就明白正确的谈offer策略是什么了: === 角色扮演开始=== 假如你是一个recruiter, 你的任务是让小明和C组达成一致, 而你根本不care达成一致的金额是多少,你会怎么做?</p> <p>小明是一个初出茅庐无社会经验的小年轻, C组是一帮经验丰富,手握重权的老油条.让他俩达成一致,你会先尝试说服谁? 当然是小明! 所以一般人开始要价的时候,recruiter往往会表现的"不太情愿", 他会试图连哄带骗劝你放弃或者勉为其难给你一点点小提升,因为涨幅小,C组的阻力小。</p> <p>但如果你和小明打交道后发现小明其实是年轻版萧峰加韦小宝,社会经验及其丰富,说话滴水不漏,气场实足,能力爆蓬,为人刚正不厄,言辞有理有据,根本无法轻易哄骗,你又想让小明和C组达成一致,你能怎么办? 别无选择,就是站在小明这队一起来说服C组吧! === 角色扮演结束===</p> <p>所以很多情况下, 如果你会谈,会说话, recruiter发现你是老油条的时候, 他是愿意帮你找C组要钱的, 因为说服你的难度已经小于说服C组了。 让recruiter喜欢你, 对你百利无一害。你只要会谈,谈offer就不是一场你和recruiter的战斗, 而是一场你和recruiter的二人联盟对抗公司C组的战斗。</p> <h3>3. 有理有据有节的要价</h3> <p>上面说的是要让你的recruiter觉得你是"萧峰和韦小宝的化身",而不是地痞流氓的化身:没人愿意为了一个地痞流氓找C组要钱。所以好的谈判气场并不只是强硬,而是有理有据有节,做到这点,你自然就会有十足的气场。</p> <p>有理有据的意思是, 你要的数字有东西做支撑, 不是漫天胡侃。比如利用地里的相关职位的信息, 利用自己当前的薪水以及换公司浪费的潜力薪资.最有价值的就是利用其它手头offer的信息。 这个不（只）是为了能让你更有说服力的和recruiter要钱, 更是让你的recruiter有足够多的证据说服C组给你加薪。你给的证据越强力, recruiter越愿意也越容易帮你要到更高价钱。</p> <p>有节的意思就是秀情商. 不管你现实生活情商如何, 谈offer时的每封信,每个电话,请尽可能让双方保持愉悦状态,控制住自己情绪, 即使谈判不太顺利. 还是那句话,让recruiter喜欢你, 对你百利无一害。</p> <h3>4.不卑不亢的忽悠</h3> <p>大事实上不撒谎, 小细节上则要圆滑. 想谈下好offer还不会忽悠是不可能的.做人的原则要坚持,但在社会上混,适当的忽悠技能也是必须的。忽悠的度一定把握好,不然容易骑虎难下.每个人情况不一样,没有统一的套路,我说几个自己的例子,抛砖引玉吧: 最简单的例子,我当时最有意向的公司是G, 但是我对其他公司的recruiter说的话都是“你是我最心仪的公司之一 ”。见人说人话, 见哪家说哪家好, 与其说是忽悠,不如说情商。 另一个例子: 当时我已经有F家offer了, 但G家recruiter问我时, 我说的是G家还在等, recruiter反馈很好, 应该能拿offer, 但是还没结果。为什么要这样说, 下面会解释。 不管你怎忽悠,请做到不卑不亢,只有这样,别人才觉得你说的话有信服力。</p> <p>不过注意,你绝对不是唯一的忽悠的一方, recruiter绝对也会忽悠你.你这时依然要不卑不亢,不要被他的甜言蜜语哄到,也不要被他强势恫吓吓到。 我当时的F家recruiter就暗示, 如果继续要价, 可能会对给你发offer有不好影响。我当时就直接了当的问道: 请问您的意思是, 如果我继续要钱, F会收回offer, 我这个理解对吗? 那个recruiter赶快就澄清, 不会不会的,这怎么可能, 我继续帮你问问价钱。。。</p> <h3>5. 永远最欣赏和你对话的这家公司, 他家哪都好, 唯一阻止你加入他家的原因就是薪资。</h3> <p>谈offer不是要表现出, 你家怎么这么烂, 怎么给这么低。这是绝对不可取的。 适当强势没问题, 但别人有兴趣跟你谈, 愿意为你不辞辛苦的和公司的C组开会要钱的前提是, 他认为你也对他有兴趣, 你是可能加入他们公司的。 所以你要表现出浓厚的兴趣, 对他家哪都爱, 你无比想加入, 但也要明里暗里暗示出, 唯一不太满意的地方就是薪资不够。</p> <h3>6. 所有信息都是有计划的透露。</h3> <p>这点非常重要。尤其适用于你有多多个offer的情况。双方谈判, 你的信息对方知道的越少对你越有利。</p> | | | | | | | | | | |

露的信息。

信息的透露未必要刻意。你可以看似无意说漏嘴，但其实是计划好的透露。

信息这里主要指：

- 其它offer的信息
- 你心里的预期
- 你对不同公司的喜恶
- 你的任何其它和入职这家公司有关的信息，比如时间点等。

可能有人会觉着太小提大作了,谈个offer至于这么谨慎认真吗？

还是那句话,重视起来,把谈offer这事当成一个不亚于面试本身的事来对待,多谨慎认真都不过分。

这么做到底有什么好处呢？

回到之前的例子，当时我已经有F家offer了，但G家recruiter问我时，我说的是还在等结果。

如果我当时口无遮拦直接告诉他F家数字，那G肯定就按那个数字加一点回去要价。但现在他不知道数字，就只能尽可能高的给，否则他哪清楚我会不会二愣子，F家一出数字，发现比G家高，我直接就跟F签了呢？

果真，G家recruiter当时立马就强调，说F家出数字不要急着接，一定要联系下他。后来果真他第一次给的数字就是往高里给的,比F家高不少。

同样道理，当问道你心里预期的时候，你一定要打马虎眼。你早早就说你希望XXX万，人家给你给到预期了，你又如何找理由继续涨呢？编个理由继续要吗？

如果他非要你给个预期，你可以转移话题，避而不答自己预期，而是说些你了解的他人数据，比如地里的，尽量挑高端的,但同时强调你了解每个人情况不同,哪些人的数字并不是我声明的预期。这样一是展示你对这个行业大致薪资很有数，你别忽悠我，二是你只说了你看到的客观数据的事实，又没承诺这是你预期，你后面还有继续谈判的余地。

8. 合理计划Compete流程

当你有多家offer时，请提前规划好你如何让他们几家互相compete，最终让你最想去的那家公司给你最极限的薪资。

基本理念是：

- 想去的尽量少push

如果你ABC三家，你最想去A。那你可以先让BC互相compete几轮，然后拿到其中较高那个去和A要钱。然后再拿A的钱让BC再涨，再互相compete。这样的好处是A家的recruiter整个谈判过程中体验是最好的。

- 不想去的可以适当强势，崩了不怕

虽然我反复强调搞好和对方的关系，但到谈判后期，在面对自己不想去的公司，“强势”可能是唯一能把offer推至极限的办法。

这种情况下，先push那些不想去的公司，如果他们offer能涨，拿他们的offer再去compete你想去的那家公司。

即使和这些不想去的谈崩了，也不是特别糟糕。

- 反复要钱谁都烦，合理规划轮数。

虽然说要厚脸皮，但如果反反复复久托不觉,只会让人觉着你优柔寡断,反复无常,这种情况下往往再多谈也谈不出来啥了,不如适可而止,好聚好散。

个人认为，四五轮涨钱是比较合理的,再少说明你谈的不够努力,再多有点过于反复。

🔒 以下内容需要积分高于 20 您已经可以浏览

9. 重大决定强迫自己晚一天再说

重大决定包括，对recruiter拒他家offer，向recruiter承诺如果给到XXX就接offer等。如果你下定了决心要做，还是给自己一天改变主意的机会。你真的不差这一天。

10. 不要想当然

我发现很多人在谈offer中有一个很有意思的现象，就是”替对方”说话。我建议他们，这里其实可以试着多要点。他们却说：“我觉着”对方肯定不会给，“我觉着”对方肯定不愿意，“我觉着”对方怎么怎么样。

其实没人知道对方怎么想。不确定的情况，和对方直接沟通。很多情况，对方反应和你觉得根本不一样。

11. 这个过程其实很享受

结语

其实还有很多可以说,但鉴于篇幅,实在不想太罗嗦了.
每个人经验都不一样,我的一些经验也是看了前人总结,加上自己反复摸索出来的. 我不保证我说的就是对的,也不保证这些对你的情况一定有效,但依然希望这些经验可以让你有所参考.











还是那句话,你刷了几百道题,不都是为了最后这个offer,怎么这时候能含糊呢?

谈offer才是你整个面试中需要刷的最后一道,也是最重要的一道题!

本主题由 admin 于 2019-10-16 17:15 提升

快速回复

评分

| 参与人数 | 192 | 大米 | +502 | 理由 | 收起 |
|---|----------------|-----|---------|----|----|
|  | saturndivinity | + 1 | 很有用的信息! | | |
|  | jamesyang5525 | + 2 | 很有用的信息! | | |
|  | 8wy172250 | + 3 | 很有用的信息! | | |
|  | tshu | + 1 | 给你点个赞! | | |
|  | Tina_Qity | + 2 | 给你点个赞! | | |
|  | jack_chen108 | + 2 | 给你点个赞! | | |
|  | qfxl | + 1 | 给你点个赞! | | |
|  | 月上云霄 | + 1 | 很有用的信息! | | |
|  | raosuper | + 1 | 很有用的信息! | | |
|  | Gabbery | + 2 | 很有用的信息! | | |
| 查看全部评分 | | | | | |

上一篇: 求一个cisco meraki面经
下一篇: FB实习: 从Midpoint 失利到Return Offer超细致整理, Know the rule and Win the game

相关帖子

2 sigma oa
面经的亚麻OA

脸家2月电面
求对比实习的Offer，回复加米！
亚麻新鲜OA
求dropbox的前端onsite面经
为什么有时候地里帖子说公司名字和leetcode编号不直呼其名
天亮之后会很美 | 2020转专业感想+找实习总结

EE转码到底该做哪些项目比较好啊？
电面
黑车 现场
new grad求简历补项目还是巩固刷题，回复都加米
Rancher Labs 15分钟超短店面 2020新鲜面筋
Qualtrics onsite面经
Akuna新鲜OA

快速导航

本站被以下淘专辑推荐:

· DS/DA 找工作求职经验 | 主题: 97, 订阅: 74

· 工作经验 | 主题: 22, 订阅: 5

· 面试SK | 主题: 7, 订阅: 0

· Negotiation | 主题: 10, 订阅: 7

· 薪资谈判 | 主题: 9, 订阅: 2

· 刷题记录 | 主题: 9, 订阅: 0


收藏515

评分

分享2

淘帖6

Educative.io新课: Become a Machine Learning Engineer
一亩三分地独家20%折扣码: BECOME-MLE-20




回复

微信

使用道具

举报



我的人缘 0

6 主题

86 帖子

246 积分

设计

发消息

jifcd2 2019-10-15 23:45:47 来自一亩三分地官方APP | 只看该作者

本楼: 100% (16)

全局: 96% (173)

0% (0)

3% (6)

挺有用的信息，不过本质上还是拿多几个offer compete，不然一切技巧都是浮云

评分

参与人数 2

大米 +11

理由

whdawn + 10

Dontgiveup1 + 1

查看全部评分

收起

Level up your coding skills.

No more passive learning. Interactive in-browser environments keep you engaged and test your progress as you go.

TAKE A FREE COURSE

VIEW ALL COURSES

回复

评分 举报

dream1995.cp 2019-10-15 04:33:59 | 只看该作者

推荐

本楼：

100% (4)

0% (0)

全局：

98% (165)

1% (3)

兄弟看好你啊。
虽然我还小厂板砖，大厂面试都拿不到的那种

但我已经看到了 你有当CEO 的潜质啊。未来还可能洗牌当上资本家

给你加米了！

回复

评分 举报

楼主 | fentoyal 2019-10-14 10:25:27 | 只看该作者

推荐

本楼：

100% (2)

0% (0)

全局：

94% (686)

5% (38)

“ 实皮果 发表于 2019-10-14 08:39
要是早一点能看到楼主的帖子就好了，能问一下楼主如果已经签offer了，但是又拿到另一家比较高package的off ... ”

这种情况比较麻烦,建议你还是亲口问问. 可以适当表示歉意的同时暗示另一家确实更具吸引力,然后看对方怎么说.
即使不同意,你起码问了,试了没成 和 压根没试还是有区别的.

评分

参与人数

4

 大米

+7

 理由

收起

hemoglobin + 1 赞一个

catyoyo + 2 很有用的信息!

我的人缘

0

22 358 568
主题 帖子 积分

发消息

我的人缘

0

17 346 1238
主题 帖子 积分

发消息

https://www.1point3acres.com/bbs/forum.php?mod=viewthread&tid=559735&extra=page%3D9%26filter%3Dsortid%26sortid%3D192%26sortid%3D192

7/13

实皮果
+ 2
说的太对了!

[查看全部评分](#)

Grokking the Object Oriented Design Interview - Sample class diagram for flight reservation system



回复

[评分](#)
[举报](#)

楼主 | fentoyal 2019-10-24 12:53:33 | 只看该作者

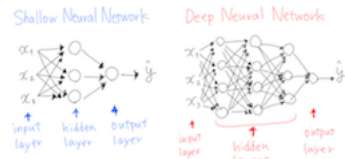
[推荐](#)

本楼: 100% (1) 0% (0)
全局: 94% (686) 5% (38)

“ Ima 发表于 2019-10-17 13:44
想向楼主请教下如何向recruiter要offer extension, 比如个人收到一个bank of america的实习offer(oct 25 de ... ”

学生的话，走诚恳和装可怜路线。还是要表现的出有兴趣，但同时多跟他诉说下这个决定多重要，比如你目前在人生十字路之类，反正就是说明了做决定很艰难，做错了决定影响极其深远，后果对你很严重，所以你需要时间，收集到全部的信息，再答复。
而且你试试通过别的途径（不是问recruiter）搞清楚25号 deadline是真的 deadline，还是有讨论空间。因为有的实习是真有deadline，过了一个时间点公司还有下一步安排，真没法等你，那这种情况就算recruiter想帮你也可能争取不了几天。这已经超出能谈的范围了，你自己必须做些取舍了。

coursera深度学习系列课程



回复

[评分](#)
[举报](#)

JasonHuDNK 2019-10-23 15:02:25 来自一亩三分地官方APP | 只看该作者

[推荐](#)

本楼: 100% (1) 0% (0)
全局: 96% (60) 3% (2)

楼主太强了！！ 我膨胀到已经敢看这种帖子了😂😂😂



我的人缘 0

17 346 1238
主题 帖子 积分

发消息



我的人缘 0

8 178 257

主贴

帖子

积分

免费看六节系统设计面试题课: Grokking the System Design Interview

导读 | 版块 | VIP瞬间解锁 | 应用中心 | 功能中心 | 网课 | 攻略 | 免米搜索 | 关于 | 常见问题FAQ |

发消息

止語

我的人缘 0

13主题

252帖子

3989积分

CS

EE

US

US

US

US

发消息

我的人缘 0

6主题

31帖子

143积分

System Design Interview: A step by step guide

Designing a URL Shortening service like TinyURL

Preview

Designing Pastebin

Designing Instagram

Preview

Designing Dropbox

Designing Facebook Messenger

Designing Twitter

Designing Youtube or Netflix

Designing Typeahead Suggestion

Designing an API Rate Limiter ("New")

回复

评分 举报

hitony 2019-10-15 15:04:31 | 只看该作者

推荐

本楼: 100% (1)

全局: 97% (113)

0% (0)

2% (3)

当年compete offers时，某大厂第一次就给出大包裹（比其他大厂offers都高，startup的需打折看）的情况下，借助地里的信息，谈下的最终offer是特批的，高于4 top band，属于5 lower band。

评分

参与人数 1

大米 +2

理由

收起

catyoyo + 2 很有用的信息!

查看全部评分

去Fiverr找HR修改简历

RESUME & CV SERVICES

回复

评分 举报

菜鸟飞飞飞 2019-10-15 02:42:53 | 只看该作者

推荐

本楼: 100% (1)

全局: 100% (15)

0% (0)

0% (0)

谢谢楼主分享，如果早点看到楼主的文章就好了!!!

想请教楼主一个问题啊，我现在有个pkg还不错，想跟recruiter negotiate一下拿多一点，毕竟刷题换工作也不容易。但是感觉recruiter一直在拖，他说他的compensation buddy一直很忙没有给他消息，说上周五给我回话，但一直等到现在都没有音讯。这个offer马上到期了，而且我之前问过他可不可以extend offer，因为我还在面其他公司（onsite的时间没有安排好，导致前面的面完了拿到offer了，后面的还没有消息。。。），他说不能extend。我感觉他就知道我是比较prefer他们家，有点恃宠而骄的感觉。想请教楼主，我怎么再最后跟他多要一些呀？因为想签了这个offer保个底（不知道这样做好不好，请赐教...）

导 读

版 块

VIP瞬间解锁

应用中心

功能中心

网 课


攻 略

免米搜索

关 于

常见问题FAQ


快速导航



我的人缘0

4主题178帖子1284积分


发消息



我的人缘0

15主题286帖子319积分

发消息



我的人缘0

15主题286帖子319积分

发消息

多谢楼主！

补充内容 (2019-10-15 04:48):
给楼主加米了！多谢！

回复

评分 举报

shpittsaustin 2019-10-14 12:34:05 | 只看该作者

本楼: 100% (1) 0% (0)

全局: 93% (31) 6% (2)

推荐

“- 反复要钱谁都烦，合理规划轮数。 . From 1point 3acres bbs

虽然说要厚脸皮，但如果反反复复久托不觉,只会让人觉着你优柔寡断,反复无常,这种情况下往往再多谈也谈不出来啥了,不如适可而止,好聚好散。个人认为,四五轮涨钱是比较合理的,再少说明你谈的不够努力,再多有点过于反复。”

回复

评分 举报

实皮果 2019-10-14 08:39:23 来自一亩三分地官方APP | 只看该作者

本楼: 0% (0) 0% (0)

全局: 100% (207) 0% (0)

2楼

要是早一点能看到楼主的帖子就好了，能问一下楼主如果已经签offer 了，但是又拿到另一家比较高package的offer还能和已经签字的公司多要点钱吗？

回复

评分 举报

实皮果 2019-10-14 10:36:19 来自一亩三分地官方APP | 只看该作者

本楼: 0% (0) 0% (0)

全局: 100% (207) 0% (0)

4楼

“ fentoyal 发表于 2019/10/14 10:25:27

这种情况比较麻烦,建议你还是亲口问问. 可以适当表示歉意的同时暗示另一家确实更具吸引力,然后看对方怎么说. 即使不同意,你起码问了,试了没成 和 压根没试还是有区别的.

”

好的！太感谢了！果然还是得自己多问问反正也没损失，谢谢楼主！

https://www.1point3acres.com/bbs/forum.php?mod=viewthread&tid=559735&extra=page%3D9%26filter%3Dsortid%26sortid%3D192%26sortid%3D192 10/13

导读

版块

VIP瞬间解锁

应用中心

功能中心

网课


攻略

免米搜索

关于

常见问题FAQ

快速导航




我的人缘 0

0主题

11帖子

701积分

发消息




我的人缘 0

1主题

19帖子

521积分

发消息



我的人缘 0

0主题

1帖子

101积分

发消息

NFGCQSP 2019-10-14 16:14:39

只看该作者

6楼

非常给力！谢谢！

回复

评分 举报

JeffZheng520 2019-10-14 20:43:55 来自一亩三分地官方APP

只看该作者

7楼

非常好的帖子 谢谢楼主分享

回复

评分 举报

limate 2019-10-14 21:14:56

只看该作者

8楼

很有道理，领教了！

回复

评分 举报

ChelseaBaxia 2019-10-15 00:59:37

只看该作者

9楼

感谢楼主的分享！不过这些经验感觉还是比较适合跳槽，不知道 new grad 能怎么谈？

同是拿了 F 和 G 家，还有其他公司不过应该pkg小一些。公司一般直接都知道对方公司标准价会给多少钱吧？recruiter 表示很愿意帮忙谈，但是也得要看到 offer detail 才能 negotiate。这种情况有

回复

评分 举报

本楼: 0% (0)

全局: 100% (1)

本楼: 0% (0)

全局: 100% (5)

本楼: 0% (0)

全局: 0% (0)

本楼: 0% (0)

全局: 0% (0)

本楼: 0% (0)

全局: 96% (99)

本楼: 0% (0)

全局: 3% (4)

什么建议么?

快速导航

导读 | 版块 | VIP瞬间解锁 | 应用中心 | 功能中心 | 网课 | 攻略 | 免米搜索 | 关于 | 常见问题FAQ |

我的人缘0

25主题 | 371帖子 | 392积分

发消息

我的人缘0

1主题 | 4帖子 | 22积分

发消息

回复

评分 举报

Rebecca2018 2019-10-15 01:25:14 | 只看该作者

10楼

本楼: 0% (0) | 全局: 100% (7)

非常感谢楼主的分享! 想请教一下lz, 现在手上有G家return包, 因为在seattle所以没有signon, ddl又要到期了, 这种情况可以和hr直接发邮件说, 自己对pkg不太满意并且还有好几个pending offer, 然后问hr可不可以extend ddl 么?

回复

评分 举报

下一页 »

发帖 | 回复

返回列表 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 / 6 页 | 下一页

选择马甲发帖: whd4rch

高级模式

发表回复

隐私提醒:

- 为防止被骚扰甚至人肉, 不要公开留微信等联系方式, 请以论坛私信方式发送。
- 特定版块可以超级匿名: <https://pay.1point3acres.com/tools/thread>
- 其他版块匿名方法: <http://www.1point3acres.com/bbs/thread-405991-1-1.html>

☐ 回帖后跳转到最后一页

本版积分规则

Powered by Discuz! X3

举报 | 手机版 | 小黑屋 | 隐私 | 一亩三分地

https://www.1point3acres.com/bbs/forum.php?mod=viewthread&tid=559735&extra=page%3D9%26filter%3Dsortid%26sortid%3D192%26sortid%3D192

12/13

