

Antes de aceitar, negociar o contrato



Imagine isso: você conseguiu ir até o fim do processo de entrevista e, boas notícias: o gerente de contratação quer lhe oferecer a vaga. Seu primeiro instinto pode ser aceitar a oferta sem prestar atenção em todos os detalhes do contrato de oferta. Você deve resistir a esse instinto e fazer sua própria pesquisa. Leia com cuidado a carta de oferta, vendo o que é oferecido além do salário, compare com o que é esperado do cargo, e o mais importante: lembre-se de que essa é uma negociação, mas você tem poder nessa situação. Negociar uma oferta de trabalho é uma parte essencial do processo de entrevista, mesmo para cargos de nível iniciante. Vamos dar uma olhada mais de perto em como estar preparado para quando a hora chegar.

PESQUISA



Por sorte, a essa hora, você já vai ter feito a sua pesquisa sobre o cargo - não apenas as qualificações para ele, mas também a expectativa de salário médio. Conhecer o salário médio para um analista de dados júnior na localidade em que você se encontra é a melhor forma de determinar se a oferta que você recebeu é justa. Tenha em mente que o que o destacou como candidato, pois isso pode te dar algum *insight* sobre se você deve ou não pedir mais, ou identificar se você recebeu uma oferta generosa. Sempre pergunte pela faixa que a equipe está tendo em mente e quais componentes da oferta a empresa vai levar em consideração. Por exemplo, a empresa oferece um incentivo financeiro para recém contratados? Participação no capital? Aumento por mérito? Isso vai te dar uma ideia não só do que você está recebendo no momento, mas também o potencial de crescimento.

NÃO FIQUE SÓ NO DINHEIRO

Um salário que lhe compense bem pelo trabalho é ótimo, mas você também deve considerar os benefícios. Você não pode esquecer de algumas das coisas que são importantes para você e se um potencial empregador pode ou não lhe conceder acesso a elas como parte do seu pacote de compensação. Isso pode incluir incentivos financeiros para recém contratados, dias de férias, descanso remunerado, licença médica, planos de aposentadoria, cobertura de assistência médica, entre outros. Se eles não têm condições de aumentar o seu salário inicial, você pode querer explorar outras possibilidades, perguntando sobre benefícios ou mais vantagens a serem incluídas no seu pacote inicial.

NEGOCIE

Em certos casos, é possível que lhe perguntem se você tem um valor ou faixa salarial em mente no começo do processo de entrevista. Embora essa pergunta possa parecer muito direta, é importante não respondê-la com um número específico antes de saber qual o valor real do cargo porque no momento em que você o fizer, você estará desistindo de seu poder de negociação.



Uma negociação de contrato com frequência começa com o potencial empregador lhe oferecendo uma carta de oferta com detalhes gerais sobre seu pacote de compensação. Essa é a oferta inicial dele e a empresa frequentemente vai esperar que você peça por mudanças no pacote, sejam elas mais dinheiro ou benefícios extras. Isso é chamado de contra-oferta. Uma vez que uma contra-oferta é feita, o potencial empregador vai tentar conciliar o que você está pedindo com o que foi proposto inicialmente e encontrar um meio termo se possível.

Lembre-se sempre que a negociação é um direito seu e não é considerado algo grosseiro. Pelo contrário, mostrar iniciativa na negociação mostra sua confiança e tenacidade em pleitear por você mesmo. Se você reagir com uma contra oferta bem elaborada, também vai demonstrar que você é inteligente o bastante para saber o seu valor.

FOQUE NO CRESCIMENTO AO LONGO PRAZO



Embora a negociação de uma oferta seja comum, não se sinta desencorajado se sua contra proposta não for atendida. A menos que você tenha uma outra oferta competitiva, você provavelmente vai decidir aceitar o emprego se for uma oferta justa. Se a oferta inicial faz sentido em termos práticos, você pode considerar reavaliá-la em 12 meses, ou quando quer que você tenha ganho mais experiência e tenha mais alavancagem com a qual trabalhar.

Preste muita atenção no próximo vídeo, que vai apresentar uma entrevista em que a candidata demonstra suas habilidades de negociação.