

# КАК ПОЛУЧИТЬ ПОВЫШЕНИЯ НА РАБОТЕ



- Продолжительность вебинара – один час.
- Открытый чат: мы видим друг друга.
- Задавайте вопросы!
- Ответы на вопросы будут в конце вебинара.
- Запись будет доступна.

# Вопрос №1

---

Размер вашей зарплаты намного ниже зарплаты специалистов вашего уровня с аналогичным функционалом в вашем регионе?

## Вопрос №2

---

Вы выполняете работу других сотрудников во время их отпуска/больничного, являетесь наставником для молодых сотрудников и не получаете за это доплаты?

## Вопрос №3

---

Вы хотите попросить прибавки к зарплате, но природная скромность/неумение вести подобные разговоры/боязнь отказа мешают вам в достижении цели?

# О ЧЕМ ДУМАЕТ ВАШ РУКОВОДИТЕЛЬ?



# ОН ДУМАЕТ:

---

- Вас все устраивает.
- Вы всем довольны.

# ЧТО ДАЕТ ПОВЫШЕНИЕ ЗАРПЛАТЫ/ДОЛЖНОСТИ

- ✓ Стимул развиваться.
- ✓ Ощущение ценности для начальства и коллектива.
- ✓ Мотивирует выполнять задачи еще лучше.
- ✓ Помогает чувствовать себя комфортнее в меняющейся экономической ситуации.

# ПРОГРАММА ВЕБИНАРА

- ✓ Почему нужно и важно просить о повышении заработной платы
- ✓ Как выбрать время и место для разговора
- ✓ Как подготовиться к разговору
- ✓ Как избежать ошибок
- ✓ Как реагировать на возражения и манипуляции в процессе разговора
- ✓ Что делать, если вам поднимут зарплату
- ✓ Что делать, если вам откажут в повышении
- ✓ Почему так нелегко решиться на разговор

# ВЕДУЩАЯ ВЕБИНАРА: МАРИНА ЛЕТИЦКАЯ



- Дважды окончила Томский госуниверситет: физик и психолог
- Коуч с 2011 года, сертификат ICF, Toronto, Canada
- Опыт работы директором по персоналу – 23 года
- С 2003 по 2019 - директор по персоналу федеральной компании «СибАгро» численностью 11 тыс. чел.
- Была коучем руководителей высшего звена компании
- Пять лет преподавала на MBA Томского госуниверситета курсы: «Личная эффективность» и «Психология управления» для руководителей бизнеса
- В настоящее время:
  - спикер CISSA
  - бизнес-тренер КА Exectly (г. Москва)
  - карьерный консультант
  - автор и ведущая онлайн-курсов:
    - Денежная терапия
    - Самореализация на 360 градусов
  - ведущая Youtube-канала «Женщина 21 века»
- Автор книги и публикаций в СМИ

# МАРИНА ЛЕТИЦКАЯ В СОЦСЕТЯХ

---

- Instagram
- Facebook
- Вконтакте
- Blogger: Женские странички
- Twitter
- Youtube: Женщина 21 века

# INSTAGRAM-ВИЗИТКА

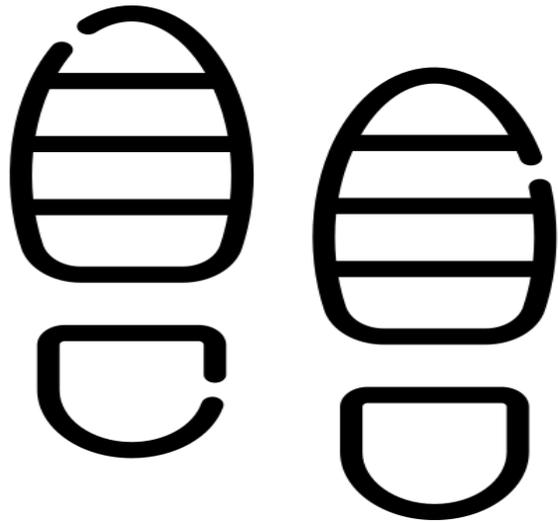


**Запись на консультацию:  
WhatsApp +7 913 827 07 01**



# ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ





Разговор о повышении зарплаты — нормальная часть рабочего процесса, и если вы избегаете его, то вы сознательно отказываетесь от денег.

Если ваш руководитель имеет опыт управления, для него просьбы о повышении — привычная рутина.

Вы работаете за деньги, и он это прекрасно понимает, более того, ожидает подобного разговора.

По статистике, за последние три года 49% россиян говорили с начальством о повышении зарплаты. И почти половина из них прибавку получила. Поэтому самый простой способ добиться увеличения зарплаты — попросить.

**Забудьте о словах Булгакова: «Никогда ни о чем не просите. Сами придут и сами все дадут». Если надеетесь на телепатическую связь с руководителем, будьте готовы, что бюджет на повышение заработной платы уйдет более настойчивым и разговорчивым коллегам.**

**Источник: опрос, проведённый Исследовательским центром рекрутингового портала Superjob.ru среди 10000 имеющих постоянную работу россиян в 2019 году:**

Разговор с руководителем о повышении зарплаты хотя бы раз заводил 51% имеющих работу россиян. Интересно, что среди «просителей» больше мужчин (57% против 45% ), однако женщины просят прибавки эффективнее – повышения оклада в желаемом объёме добиваются 32% представительниц слабого пола (против 29% среди мужчин).

- ✓ Получать высокую оплату за хороший труд не стыдно. Это нормально.
- ✓ Вам не нужны одолжение или подарок от начальства, а лишь справедливая оплата в соответствии с рыночной стоимостью вашего труда.
- ✓ (Просить) Говорить о повышении нужно и важно.
- ✓ И так как вопрос вашей карьеры в первую очередь волнует вас, то и заниматься им придется вам.



# КОГДА ЛУЧШЕ ГОВОРИТЬ О ПОВЫШЕНИИ

- ✓ Начало осени;
- ✓ Год завершился хорошо;
- ✓ Аудиторская (налоговая) проверка прошли успешно;
- ✓ Вы успешно прошли оценку или аттестацию;
- ✓ Вам расширили функционал или увеличили количество задач;
- ✓ Вас повысили в должности или повысили категорию;
- ✓ Вы успешно завершили проект;
- ✓ Есть ресурс на повышение зарплаты;
- ✓ Нет аврала;
- ✓ Не проводятся проверки; не планируются важные переговоры с партнерами;
- ✓ Руководитель не попал под критику вышестоящего руководства;
- ✓ Руководитель вернулся из отпуска;
- ✓ Вы вернулись из отпуска;
- ✓ Сразу после обеденного перерыва.

# КОГДА НЕ НУЖНО НАЧИНАТЬ РАЗГОВОР

- ✓ В понедельник и в пятницу;
- ✓ В первой половине дня;
- ✓ В день выплаты заработной платы;
- ✓ Если менее года вы уже обращались с этой просьбой, и вопрос был решен в вашу пользу;
- ✓ Если вы накануне совершили серьезную рабочую ошибку.



# ГДЕ ГОВОРИТЬ?

- ✓ В кабинете начальника.
- ❖ Решение вопросов о повышении зарплаты на корпоративных вечеринках — распространенная ошибка;
- ❖ Не подходите к начальнику и не начинайте разговор между делом — в коридоре, лифте, столовой.

# СКОЛЬКО ПРОСИТЬ?

- ✓ Возможно просить повышение на 10-30%;
- ✓ Озвучивайте конкретную цифру в процентах или в рублях;
- ✓ В основе вычислений должны лежать объективные факторы (объём работы, навыки и умения);
- ✓ Чаще всего за один раз зарплату повышают не более 25%. Но если у вас действительно низкий оклад, можно просить увеличить его до рыночного уровня.

Просьба о повышении зарплаты — это переговоры. И как любые переговоры, она требует постановки бизнес-задачи, предварительной подготовки и владения техникой.



# КАК ПОДГОТОВИТЬСЯ К РАЗГОВОРУ?



# ШАГ 1: РАЗВЕДКА

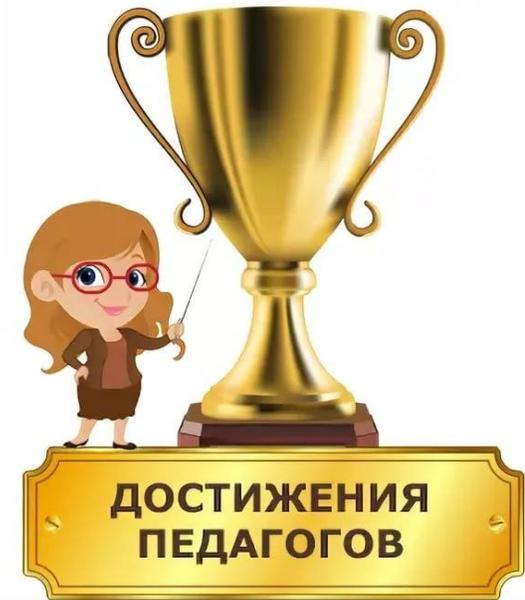
Вам необходимо выяснить:

- ✓ какова практика повышения зарплат в компании;
- ✓ понять, кто отвечает за повышение зарплат;
- ✓ узнать, есть ли в штатном расписании более высокие должности, на которые вы могли бы рассчитывать сейчас или в ближайшей перспективе;
- ✓ оценить, действительно ли ваша зарплата отстает от рынка.



## ШАГ 2: СПИСОК ДОСТИЖЕНИЙ

- ✓ Выписать на листок все свои достижения.
- ✓ Оцифровать их: сколько времени ушло, за какой период сделана та или иная работа, сколько средств заработано, сэкономлено, оптимизировано и т.д.



Ведите файл достижений — больших и малых. Спустя год, ни вы, ни ваше руководство можете не вспомнить в деталях (а детали важны), чего вы там достигли в далеком январе-марте, сколько заработали, сэкономили, развили, оптимизировали.



## ШАГ 3: ОЦИФРОВАТЬ НЕДОСТАТКИ

Это необходимо для подготовки контр-аргументов.

Если вам будут вспоминать старые провалы, вы можете сказать:

«Да, было. Но я исправил ситуацию и это принесло дополнительный результат...»



# О ЧЕМ ДУМАЕТ ВАШ РУКОВОДИТЕЛЬ?



# Руководителя не интересует, что вы сделали

- ❖ Его не интересует, сколько получают ваши коллеги, или сколько платят на рынке.
- ❑ Его интересует только то, что вы способны предложить в будущем в обмен на повышение зарплаты.
- ❑ Любому руководителю ценят сотрудников, способных решать его проблемы.
- ✓ Поэтому подумайте сразу, какие проблемы своего руководителя вы готовы решать за повышение зарплаты.

## ШАГ 4: НАПИСАТЬ ТЕКСТ

- ✓ Изложите письменно тезисы:
  - кратко сформулируйте цель визита;
  - обоснуйте повышение: почему вы его достойны.
- ✓ Отредактируйте и сократите написанное.
- ❖ Монолог должен быть коротким, но с достаточным количеством фактов, и в меру эмоциональным.



# ШАГ 5: ОТРЕПЕТИРОВАТЬ

- ✓ Отрепетируйте свою речь перед зеркалом.
  - ✓ Говорите четко, твердо, в меру эмоционально; без «проглоченных» окончаний, без пауз на подбор нужных доводов, без слов-паразитов.
  - ✓ Дышите ровно.
  - ✓ Смотрите воображаемому визави в глаза и держитесь уверенно, как человек, которому можно доверять.
  - ✓ Избегайте как просительных, так и требовательных интонаций – диалог должен вестись на равных и со взаимным уважением.
- ❖ Вы не унижаетесь и не обвиняете, а спокойно рассказываете о том, чего вам удалось достичь, делитесь своими планами по развитию и обосновываете, почему заслуживаете поощрения.



## ШАГ 6: ПРОДУМАТЬ ИМИДЖ

- ✓ В кабинет начальства следует идти как успешная и гармоничная личность.
- ❖ Воспаленные глаза и круги под ними, небрежная прическа и плохой цвет лица от переработок для опытного управленца говорят совсем не в вашу пользу.



# УДАЧНЫЕ АГРУМЕНТЫ

- ✓ Повышение квалификации, освоение новых программ;
- ✓ Увеличение нагрузки;
- ✓ Наставничество;
- ✓ Более высокая зарплата у ваших коллег на аналогичных должностях;
- ✓ Доход, который вы приносите;
- ✓ Готовность работать больше ради увеличения дохода.



# СПОРНЫЕ АРГУМЕНТЫ

- ✓ Зарплата ниже рыночного уровня;
- ✓ Большой стаж работы в компании;
- ✓ Предложение от конкурентов.



# ТИПОВЫЕ ОШИБКИ

- ✓ Копить недовольство несколько лет.
- ✓ Использовать в разговоре эмоциональные усиления: «Я, как раб, тружусь без обеда и выходных», «Я никогда не брала больничный» и т.п.
- ✓ Использовать пессимистично-жалостливый тон.
- ✓ Требовать индексации.
- ✓ Рассказывать о личных обстоятельствах.
- ✓ Требовать повышения зарплаты за то, что вы активист.
- ✓ Говорить, что вам скучно, что работа вам не интересна.
- ✓ Проявлять чрезмерную настойчивость.



# ВОЗМОЖНЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ РУКОВОДИТЕЛЯ

- ✓ Сейчас не могу.
- ✓ Отвечу позже.
- ✓ Мы вас так любим...
- ✓ Я так много делаю для вас...



# ЗА ПЯТЬ МИНУТ ДО РАЗГОВОРА

---

- ✓ Разомнитесь.
- ✓ Подышите.
- ✓ Приходите вовремя.
- ✓ Заходите в кабинет, когда все посетители вышли.

# ПЛАН РАЗГОВОРА

- ✓ Заявите, о чём вы хотите поговорить.
- ✓ Объясните, почему вы хотите зарабатывать больше.
- ✓ Предложите варианты расширения своих обязанностей или повышения эффективности работы.
- ✓ Приведите аргументы.
- ✓ Объявите сумму.
- ✓ Спросите, когда можно получить ответ.

# ПОВЫШЕНИЕ ЗАРПЛАТЫ

- ✓ Это не вопрос жизни и смерти, а всего лишь приобретение очередного жизненного опыта и способ улучшения материального и социального положения.
- ✓ Дружелюбный тон и открытая демонстрация намерений и дальше работать в команде дадут вам позитивный результат.
- ✓ Избавившись от защитной реакции и расслабившись, человек становится более восприимчивым – это классическое правило переговоров сработает и в кабинете у начальника.

**Но иногда убеждения работают: в самый ответственный момент сотрудник начинает волноваться, и разговор может выйти скомканным или даже просто не состояться.**

Значит, есть психологические барьеры:

- стыд,
- вина,
- комплексы,
- сомнения,
- негативные подсознательные программы..



# ВАМ МОЖЕТ ПОМОЧЬ «ДЕНЕЖНАЯ ТЕРАПИЯ»

онлайн-тренинг в Телеграм  
с 12 августа 2020г.

21 ДЕНЬ

Аудио-эфир

Домашние задания

Ежедневная обратная связь от куратора

Ответы на вопросы



<http://money-therapy.tilda.ws>

# ЧТО ВАС ЖДЕТ НА ТРЕНИНГЕ

- ✓ Узнаете, как зарождаются негативные подсознательные денежные программы.
- ✓ Поймёте, как появляются эмоциональные, ментальные и телесные блоки, связанные с деньгами.
- ✓ Получите знание о том, как образуются и работают комплексы.
- ✓ Познакомитесь с методом «Матрица Золотого Сечения» и проработаете проблемы с деньгами на всех уровнях: подсознательном, сознательным, социальном и материальном.



<http://money-therapy.tilda.ws>

# ПОСЛЕ ТРЕНИНГА ВЫ:

- ✓ Избавитесь от негатива в своём подсознании и сформируете новые благодатные денежные программы сознания и подсознания.
- ✓ Научитесь разумно и спокойно относиться к деньгам.
- ✓ Расширите своё финансовое сознание.
- ✓ Получите инструменты ежедневного общения с деньгами, которые помогут вам быть всегда "при деньгах".



<http://money-therapy.tilda.ws>

# ВЕДЕТ ТРЕНИНГ МАРИНА ЛЕТИЦКАЯ



- ✓ Коуч, психолог
- ✓ ТОП-менеджер
- ✓ Преподаватель МВА
- ✓ Спикер CISSA
- ✓ Автор книги

<http://money-therapy.tilda.ws>

# СТОИМОСТЬ ТРЕНИНГА

- ✓ **Стоимость тренинга: 9 тыс. руб.**
- ✓ **Для участников этого вебинара действует скидка по промокоду в размере 50%.**
- ✓ **Пришлите промокод «Повышение зарплаты» через WhatsApp на номер +7 913 827 07 01**
- ✓ **Тренинг «Денежная терапия» будет стоить для вас 4,5 тыс. руб.**

<http://money-therapy.tilda.ws>

## ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ И ОТЗЫВЫ О ТРЕНИНГЕ:

---

<http://money-therapy.tilda.ws>

# ЧТО, ЕСЛИ ОТКАЗ?

- ✓ Узнайте у руководителя, что его не устраивает в вашем отношении к служебным обязанностям или в поведении.
- ✓ Не спорьте и не доказывайте свою правоту, запишите каждый пункт и обязательно учтите пожелания.
- ✓ Гасите вспыхивающую обиду.
- ✓ Узнайте, можете ли вы рассчитывать на меньшую прибавку, а также на какие-то другие гарантии, льготы, бонусы, соц. пакеты, курсы повышения квалификации и т.д.
- ✓ Попросите более высокую должность.
- ✓ Если дело не в вас (падение бизнеса, кризис и т.д.), спросите, при каких обстоятельствах и когда можно вернуться к данному разговору.
- ✓ Завершая встречу, выразите сожаление о временных трудностях и от души пожелайте скорейшего процветания организации, пообещав, что, как и прежде, будете вносить в это посильный вклад.
- ✓ Обязательно уточните: что вы можете сделать для того, чтобы ваша заработная плата увеличилась? Оговорите сроки, когда можно будет вернуться к этому вопросу.

# ЖИЗНЬ ПРОДОЛЖАЕТСЯ!

- ✓ Следите за появляющимися вакансиями и ловите момент, чтобы предложить свои услуги вовремя: сотрудники кадрового отдела часто забывают, что подходящую кандидатуру не обязательно привлекать извне.

# ЖИЗНЬ ПРОДОЛЖАЕТСЯ!

- ✓ Станьте незаменимым специалистом:
  - ценным,
  - управляемым,
  - безопасным для руководителя.

# ЦЕННОСТЬ СПЕЦИАЛИСТА

Речь идет об уверенности руководителя в том, что вам под силу достижение поставленных целей, и он останется довольным результатами.

- ✓ Всегда и своевременно докладывайте о проделанной работе и полученных достижениях.
- ✓ Берите на себя функции по координации работы над общими и проектами.
- ✓ Даже при очень большой загрузке не отказывайтесь от присутствия на формальных и неформальных мероприятиях.

# УПРАВЛЯЕМОСТЬ

Руководитель должен быть уверен, что вы выполните его указание абсолютно точно. Ему не нужны «сюрпризы», связанные с переделыванием работы или переносом сроков. Также он должен чувствовать уважение, и готовность следовать его распоряжениям.

- ✓ Играйте по правилам руководителя. Демонстрируйте уважительное отношение к нему и его должности.
- ✓ Точно выполняйте задания (если есть предложения по оптимизации какого-либо процесса, то обязательно посоветуйтесь).
- ✓ Свои идеи излагайте с газа на глаз.
- ✓ Не спорьте с ним в присутствии коллег.

# БЕЗОПАСНОСТЬ

Равнозначно важен и фактор доверия к людям, работающим в коллективе.

Шеф, как и любой из нас, стремится окружить себя единомышленниками, на поддержку которых может рассчитывать, а также теми, кто не «подставит» и не «подсидит».

- ✓ Не демонстрируйте своего превосходства над ним.
- ✓ Не поддерживайте оппонентов (если делового общения с такими людьми избежать нельзя, то руководитель должен знать о теме переговоров).
- ✓ Не критикуйте его в коллективе.

# И ГЛАВНОЕ!

- ✓ Не ищите виноватых и не вините себя в том, что с первой попытки не получили продвижения по службе.
- ✓ Проанализируете ситуацию, определите «узкие места» и устраните их. Подсказки можно найти как в аргументах руководителя.

# И ГЛАВНОЕ!

- ✓ В 50% случаев для прибавки заработной платы достаточно одного только разговора с просьбой о повышении. Это действительно работает, особенно, если вы действительно классный и ценный сотрудник.

# УДАЧИ В ПЕРЕГОВОРАХ!

- ✓ Руководители боятся таких разговоров. Люди, которые заявляют о желании зарабатывать больше, вызывают у них страх увольнения. Никто не захочет искать нового сотрудника на ваше место, возиться с ним, учить, адаптировать и рисковать получить «кота в мешке».

**БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!**

**С любовью и уважением к вашему  
благородному делу,**

**Марина Летицкая**

**WA: +7 913 827 07 01**

**<http://money-therapy.tilda.ws>**



## Контактная информация

---

**По вопросам содержания вебинара и методической поддержки**

**+ 8 800 700 64 83**  
**help@rosuchebnik.ru**

**+ 7 495 789-30-20**  
**vopros@prosv.ru**

**По вопросам покупки пособий обращайтесь  
в книжные магазины своего региона**