

Como Solicitar Aumento ao Chefe? Dicas de Especialista

Pedir aumento é uma situação difícil, tanto para o colaborador quanto para o empregador, mas deve ser encarada com naturalidade. Acima de tudo, o profissional deve ter boas razões para convencer o chefe de que merece ter um salário mais alto. A Liderança Profissional "A liderança analisa o desenvolvimento do profissional, os resultados alcançados na empresa e sua atuação e como anda sua qualificação. Atualiza constantemente, novos cursos e participa em congressos pode ser um diferencial", aponta Mariana Veridiano, analista de recursos humanos da Global Network. É fundamental que a situação do profissional perante a empresa seja favorável. Segundo Veridiano, os objetivos traçados na contratação devem ter sido superados, não basta participar do crescimento da organização, tem que superar expectativas. Comportamento Profissional "Para merecer um aumento, preciso provar esse merecimento. Uma boa dica é pegar dados do crescimento da empresa, aumento do número de clientes, do faturamento e mostrar como o seu trabalho foi importante para estes resultados. Também é possível mostrar a evolução da sua equipe e novas ideias que você propôs e que deram certo", ressalta. O ideal é se questionar se este é o melhor momento para fazer o pedido, para então marcar um horário para conversar pessoalmente com a chefia sobre o assunto. Melhor momento para pedir aumento "Deve-se estar atento ao humor do chefe e a situação financeira da empresa, caso contrário o pedido de aumento pode se reverter para uma situação adversa. Por outro lado, o empregador deve estar preparado para responder se conceder ou não o benefício. Se a resposta for negativa, preciso ter argumentos consistentes e críveis construtivos para contribuir com o crescimento do profissional", explica. Motivos pessoais, como 'meu custo de vida aumentou', jamais devem ser utilizados como justificativa para o pedido, já que a empresa não tem nada a ver com problemas pessoais de seus funcionários. Da mesma forma, atitudes que constituem obrigações profissionais devem ser excluídas da lista. Pontualidade e Responsabilidade "Chegar no horário, realizar tarefas de sua responsabilidade e nunca faltar ao trabalho são apenas requisitos básicos para ser visto com bons olhos pela liderança, mas não servem como argumento para ganhar mais", considera a especialista. Veridiano observa que se o motivo para pedir aumento foi o recebimento de propostas de outras empresas, oferecendo salários mais altos, isto deve ser esclarecido durante a conversa, mas não deve nunca ser usado como chantagem. Buscar outras oportunidades "Caso a empresa não possa cobrá-la, verifique se ela pode [investir em seu crescimento](#) profissional, através de cursos, treinamentos e MBA, por exemplo. Se considerar que o oferecido pela empresa não supre suas necessidades, então analise se está na hora de avaliar outras oportunidades de trabalho", acrescenta. Site: <http://www.gnetwork.com.br> Fonte: Uol Economia

Sobre o Autor

Meu nome é Marcelo sou um empreendedor de Marketing Multinível conheci o mercado através do [E-book Ganhar Online](#) do Silvio Fortunato conseguir entender e compreender esse grande mercado que mais crescer no mundo. Tudo na vida tem um propósito nada acontecer por acaso as oportunidades surgem de maneiras estranhas de um modo que os curiosos e o otimista ver. Site: www.marcelovision.com "A maioria das pessoas têm sonhos, mas apenas algumas fazem algo a respeito."

Source: <http://www.artigopt.com>