



Negociando la oferta de trabajo



medio, donde usted y la empresa se sientan bien con el replanteamiento. Busque beneficiar a ambas partes y tendrá mayores probabilidades de éxito. No olvide plantearse también escenarios difíciles que podrían suscitarse en la negociación y esté preparado. Tenga claro hasta dónde está dispuesto a ceder.

La reunión de negociación

Prepare una lista de los puntos que querrá tocar durante la reunión. Tendrá que sustentar cada punto que quiera presentar o someter a reconsideración si lo que quiere es mejorar su oportunidad de éxito. Por ejemplo, si el sueldo es menor al promedio de lo que ofrecen las empresas del sector, podrá enfocarse en sus logros y capacidad para reaplicarlos a corto plazo. El sustento para negociar un mejor sueldo podría basarse en su experiencia y logros puntuales en el tema, lo cual le permitirá reducir la curva de aprendizaje.

Como todo en la vida, una negociación exitosa es producto de una buena preparación y planeamiento. También debe contar con un espacio para hacer preguntas y replanteamientos sin temor. Pero, sobre todo, hay que tener presente que no habrá negociación si nadie cede. Debe ir a la reunión con una agenda clara, pero con una actitud flexible y positiva.

(*): Director Ejecutivo, DBM Perú.

acto. Necesitará tiempo para evaluar los términos, priorizar sus necesidades y planear su estrategia de negociación. Las ofertas normalmente no incluyen todo lo que uno desea. Si acepta inmediatamente, sin la debida meditación, podría dejar algo en el tintero, y no tendrá otra oportunidad de replantearlo.

El planeamiento de la estrategia

Revise la oferta, punto por punto, y evalúela en relación a sus aspiraciones y necesidades. Identifique las brechas y formule una contraoferta que le sea aceptable y con la cual quedaría satisfecho. Es importante buscar un término

La negociación es parte del día a día. En el trabajo, con proveedores, en casa. Uno negocia el precio de un carro, las vacaciones; y, con mucha más frecuencia, cosas como las salidas de los hijos o el precio de un servicio. En el proceso de aceptar una oferta laboral, se utilizan las mismas habilidades de negociación, pero con un mayor grado de habilidad y conocimiento.

Vista fríamente, la negociación es un proceso por el cual se llega a acuerdos por medio de la conversación. En el caso laboral, tanto el ejecutivo como el empleador deben llegar a un acuerdo sobre su relación profesional. Existen tres fases en la negociación de una oferta laboral:

1. La oferta.
2. El planeamiento de la estrategia de negociación.
3. La reunión de negociación.

La oferta

Normalmente, cuando uno recibe una oferta, la ventana de tiempo para negociar no es muy grande, a pesar de que el proceso de selección pueda haber sido largo.

Si recibe una oferta y acepta, ya no hay marcha atrás. No habrá una segunda oportunidad para replantear términos o condiciones. Es por ello indispensable asegurarse de que todas las dudas y detalles han sido resueltos antes de dar el sí. No asuma, pregunte.

Resista la tentación de aceptar en el