

Basishandleiding: Salarisonderhandelingen

Anders dan wat velen zeggen is niet alles bespreekbaar. Soms hebben werkgevers meer speelruimte dan ze willen toegeven, maar dit kan afhangen van de conjunctuur, de salarisstructuur en andere factoren.

In welke fase van je loopbaan je je ook bevindt, dit kan een lastig onderwerp zijn. Gewapend met de juiste kennis kun je je kansen op succesvolle onderhandelingen over een eerlijk beloningspakket vergroten.

Wat voor salaris kun je verwachten?

Dit is meestal de eerste vraag die opkomt wanneer je een baan krijgt aangeboden. Hoe weet je dat het aanbod eerlijk is? Het is zaak om je voor te bereiden op een gesprek met een organisatie: doe onderzoek naar salarissen. Nuttige informatiebronnen over te verwachten salarissen:

- ➔ <http://www.intermediair.nl> (Nederland)
- ➔ <http://www.loonwijzer.nl> (Nederland)
- ➔ <http://www.glassdoor.com> (internationaal)
- ➔ <http://www.salaryexpert.com> (internationaal)

Tips

- ➔ Zorg dat je zeker weet dat ze je willen.
- ➔ Onderzoek het salaris.
- ➔ Onderzoek hoe het gaat met het bedrijf.
- ➔ Laat hen eerst met een salaris aanbod komen.
- ➔ Noem een salarisbereik, niet een bedrag.
- ➔ Neem de tijd om na te denken over het

Je opties

Oké, je hebt onderzoek gedaan en je weet wat je kunt verwachten. Wat zijn nu je opties? Het veiligste is om het aanbod gewoon te accepteren. Dat voorkomt dat je met lege handen komt te staan, en dat is vooral een overweging als je over het salaris spreekt voordat je zeker bent van de baan. Je kunt ook gaan onderhandelen. Bedenk dat je kunt onderhandelen over zowel het salaris als over de secundaire arbeidsvoorwaarden (bijvoorbeeld startdatum, vakantiedagen, trainingsprogramma's, een telefoon of een auto).

Hoe je onderhandelt

- ➔ **Bereid je voor:** bepaal wat je precies wilt, wat het gemiddelde salarisbereik is voor de functie en het bedrijf in het betreffende land; ga zo mogelijk van tevoren na met wat voor soort persoon je gaat onderhandelen.
- ➔ **Creëer waarde:** kom met duidelijke en goede argumenten waarom jij het geld waard bent, in plaats van waarom je het nodig hebt.
- ➔ **Wees empathisch:** toon er begrip voor dat degene met wie je onderhandelt misschien niet zoveel geld kan geven als jij zou willen; stel andere vormen van beloning voor, zoals een bedrijfstelefoon, een bedrijfsauto of meer vakantiedagen.
- ➔ **Communiceer goed:** zorg ervoor dat het duidelijk is wat je wilt, en bedenk dat non-verbale communicatie van groot belang is; wees zelfverzekerd, maar niet arrogant.

Pas op:

Als je te hard onderhandelt, blijf je misschien met lege handen staan.

Met wie je onderhandelt

Bedenk dat het er bij onderhandelingen niet alleen om gaat om zoveel mogelijk binnen te halen. In sommige gevallen zul je moeten gaan werken met de mensen met wie je onderhandelt. Als je met je baas onderhandelt, moet je waarschijnlijk meer rekening houden met de werkrelatie dan wanneer je met iemand van HR onderhandelt. Afhankelijk van de omstandigheden sta je soms ook sterker als je onderhandelt met je leidinggevende, die beter weet wat jij te bieden hebt.

Wanneer je onderhandelt

Soms vragen werkgevers naar je salarisverwachtingen voordat je een baan aangeboden krijgt. Als je wilt onderhandelen over je salaris, bedenk dan dat je meer macht hebt in de onderhandelingen als je zeker weet dat je de baan hebt. Je kunt proberen deze discussies te vermijden door bijvoorbeeld te vragen:

- ➔ "Wat is het standaardsalaris voor een instapfunctie zoals deze?"

Basishandleiding: Salarisonderhandelingen

Als ze aandringen, geef dan een bereik aan; op die manier kun je de eigenlijke onderhandelingen naar een later moment verschuiven.

Jaffalaan 9a (ingang Mekelweg)
Openingstijden: ma-vr 09.00 – 17.00
Tel.: +31 15 278 8004
2628 BX Delft



Web: careercentre.tudelft.nl
E-mail: careercentre@tudelft.nl
LinkedIn: TU Delft Career Centre
Facebook: TU Delft Career Centre