



Quando o recrutador pergunta a pretensão salarial, a resposta do candidato pode ser decisiva. Neste momento, é preciso ter bons argumentos e estar aberto para negociar o valor da remuneração

## COMO NEGOCIAR O SALÁRIO?

**Q**ual a sua pretensão salarial? Essa é uma das perguntas que muitos candidatos ainda temem responder durante um processo seletivo. Mas, em algumas companhias, esse momento é um dos mais importantes para alinhar as expectativas do profissional com as empresa.

Durante o processo de seleção, o ideal é estar preparado para conduzir uma negociação e, acima de tudo, ser transparente. Segundo o especialista em mercado de trabalho Cleber Magalhães, as pessoas negociam o tempo todo. Ao levar isso para área profissional, o mais importante é ser objetivo. "Antes de negociar uma pretensão salarial, é fundamental compreender a situação de mercado diante de seu cargo e, principalmente, do quanto você domina determinada função", explica.

Cleber afirma que a pretensão salarial só deve ser mencionada na entrevista quando o recrutador perguntar. O mesmo vale para o currículo. "Durante o processo seletivo, o candidato deve colher o máximo de informações pertinentes à função e ao salário que receberá, incluindo os benefícios. Caso a empresa já tenha um valor definido para a vaga, cabe ao candidato verificar se está compatível com sua necessidade. Caso não, ele pode expor nesse momento sua pretensão", destaca.

Como critério de avaliação, várias empresas utilizam essa questão durante a seleção para determinadas vagas. "Logo, é importante que o candidato entenda que, por vezes, terá de dar um passo atrás em sua função ou salário de modo que, com o tempo, possa mostrar seu potencial e ir tomando seu espaço. Isso também deve ser levado em conta numa negociação salarial", complementa o especialista.

Para que ambas as partes entrem em um acordo, é necessário apresentar argumentos que convençam tanto o funcioná-

rio quanto a empresa. Sendo assim, segundo a especialista em recursos humanos Ana Martinez, diretora da Triarh, é fundamental que o profissional mostre o quanto ele irá trazer de resultados para a empresa. "As melhores negociações são quando se pratica o 'ganha ganha'. O colaborador fica satisfeito e a empresa também, sem bons argumentos a negociação será em vão", ressalta.

Por outro lado, Cleber orienta que é preciso entender que em uma negociação, nem o candidato conhece a fundo a empresa e muito menos a empresa conhece o candidato. Deste modo, durante a conversa, o futuro colaborador deverá se mostrar não como qualquer candidato, mas como o perfil ideal. "É preciso levar em consideração que o ajuste deve ser pautado em bom senso, destacando seu valor, seus conhecimentos e habilidades entre os demais candidatos que concorrem contigo, se mostrando sempre aberto a negociações que fiquem boas para ambas partes", afirma o especialista.

De forma geral, ao realizar uma negociação salarial, é importante ter em mente que os benefícios oferecidos também devem ser levados em conta, seja em dinheiro ou em qualidade de vida. "Não podemos, em hipótese alguma, descartar benefícios como convênio médico, plano odontológico, horários flexíveis, trabalhos home office, visto que, numa situação comum, pagaríamos para os ter, logo, agregam valor ao salário combinado", finaliza Cleber.

(Colaborou Alana Gabriela)

### O QUE FAZER

- 1.** Procure entender como funciona os cargos e salários da empresa para que seus valores pessoais estejam alinhados ao mercado
- 2.** Pergunte sobre os benefícios que a empresa oferece. Se algum deles for indispensável para a vaga que pretende atuar, é importante dizer ao recrutador
- 3.** Verifique a oportunidade de desenvolvimento profissional. Considere cursos e palestras que a empresa oferece para investir no seu perfil profissional
- 4.** Considere os ganhos indiretos, como o ambiente de trabalho, a distância do trabalho até sua casa, a flexibilidade de horários, entre outros benefícios
- 5.** Avalie se a empresa oferece algum tipo de recompensa ou premiação por produtividade
- 6.** Esteja aberto a negociações e busque informações sobre o mercado para conseguir bons argumentos
- 7.** Não demonstre interesse somente no salário. Antes, analise todas as possibilidades de crescimento e benefícios que a instituição oferece
- 8.** Destaque, entre suas qualidades, o que for mais relevante para a vaga e ofereça razões para que a empresa entenda que a diferença salarial será revertido em benefícios com seu trabalho