9 Bí Quyết Đàm Phán Mức Lương Cao Hơn

> Biết hết những "kinh nghiệm" của tôi mà không cần bỏ ra "xương máu."
>
> *Chris Harvey - Founder & CEO, ITviec*

MỤC LỤC

Lời mở đầu

1. Tạo dựng vị thế cho mình khi phỏng vấn
2. Việc đàm phán lương bắt đầu ngay khi bạn gửi cv
3. Chuẩn bị trước câu trả lời cho buổi phỏng vấn
4. KHÔNG nhắc đến mức lương bạn muốn TRƯỚC KHI nhận được offer
5. Tỏ ra cực kì hào hứng khi nhận được offer
6. Nói với họ bạn cần thời gian để quyết định
7. Họ muốn BẠN! Nhớ rằng bạn có nhiều vị thế hơn bạn nghĩ
8. Đề nghị 1 mức lương cao hơn
9. Lời cuối cùng

Trước tiên, tôi sẽ kể cho bạn nghe một câu chuyện:

Công việc đầu tiên của tôi sau khi tốt nghiệp đại học là phân tích tài chính cho một công ty đầu tư bất động sản tại Washington, DC. Tôi đã vượt qua khá nhiều ứng viên khác cho vị trí này, nhưng mức lương thì thấp hơn mong đợi của tôi.

Sáu tháng sau, Rob, sếp của tôi muốn tuyển thêm một nhân viên phân tích tài chính nữa và đề nghị tôi giúp ông việc này. Ông đưa mức lương đề nghị cho một ứng viên nhưng cô ấy nói mình muốn nhiều hơn. Và, thật ngạc nhiên, sếp tôi đồng ý!

"Nhưng sếp đâu có tăng lương cho em khi em vào làm việc?" Tôi hỏi Rob

"Đó là vì cậu đã không yêu cầu! Nếu cậu hỏi, tôi đã cho cậu mức lương cao hơn." Rob trả lời

"Vậy giờ em muốn tăng lương," tôi nói.

Sếp cười: *"Muộn rồi, cậu đã chấp nhận lời đề nghị trước rồi!"*

Câu chuyện này đã dạy cho tôi bài học giá trị nhất về đàm phán: “Bạn sẽ chẳng nhận được gì nếu bạn không hỏi.”

Ngay cả khi câu trả lời là **“không”** thì bạn mất gì? Chẳng gì cả! Nhưng nếu sếp của bạn đồng ý thì bạn sẽ có mức lương cao hơn. Vậy nên: hãy luôn hỏi!

Tuy nhiên, đó chỉ là một trong những bài học mà tôi đã có bằng những kinh nghiệm xương máu. Và giờ bạn sẽ biết hết những *“kinh nghiệm”* của tôi mà không cần phải bỏ *“xương máu”.*

Cheers,

Chris Harvey

Founder & CEO of ITviec

1) *Tạo dựng Vị Thế khi phỏng vấn*

Vị Thế của bạn càng cao thì càng có lợi khi đàm phán.

Để tạo Vị Thế cao, việc của bạn là phải thuyết phục nhà tuyển dụng rằng bạn chính là người phù hợp nhất cho vị trí này.

2) *Việc đàm phán lương bắt đầu ngay khi bạn gửi CV*

Đa số đều cho rằng sau khi được nhận mới có thể bắt đầu đàm phán lương.

Không!

Đàm phán lương bắt đầu ngay khi bạn liên hệ với công ty tuyển dụng, vì đó là lúc bạn bắt đầu tạo dựng Vị Thế của mình.

Mọi thứ bạn làm (hay không làm) sau lần liên hệ đầu đều ảnh hưởng đến Vị Thế của bạn

Đây là những điều tối thiểu bạn cần làm:

- CV: không có (một) lỗi chính tả (nào)
- Đến sớm 10 phút cho buổi phỏng vấn
- Mang một bản CV phòng khi người phỏng vấn không in CV của bạn
- Ăn mặc chuyên nghiệp
- Email một thư cảm ơn ngắn cho nhà tuyển dụng sau khi phỏng vấn

Và còn rất nhiều những việc khác mà bạn có thể làm để tôn lên Vị Thế của mình mỗi khi tiếp xúc với nhà tuyển dụng. Tất cả phụ thuộc ở bạn!

Có đến 80% ứng viên làm hỏng Vị Thế của mình khi phỏng vấn. Họ đến trễ, gửi một bản CV đầy lỗi hay lười biếng nói "Hãy xem CV của tôi" trong cover letter thay vì liệt kê điểm mạnh của mình.

Tin tốt là: **giờ bạn đã biết.**

"Hãy nằm trong top 20% ứng viên khôn ngoan và tận dụng mọi cơ hội để tạo cho mình một Vị Thế tốt hơn!"

3) *Chuẩn bị trước câu trả lời cho buổi phỏng vấn*

Những ứng viên bị loại ở vòng phỏng vấn là do thiếu sự chuẩn bị. Bí mật được bật mí: hầu hết các câu hỏi phỏng vấn đều tương tự nhau.

Sau đây là một vài câu hỏi thông dụng và ***ý nghĩa thật sự*** của chúng:

"Hãy cho tôi biết về bạn"

Dịch ra: Tôi muốn biết điều gì làm bạn phù hợp cho công việc này

Lỗi thường gặp: kể lan man về tuổi thơ, sở thích, v.v., và bỏ qua những chuyện cho thấy bạn là một ứng viên phù hợp. Có một ứng viên đã kể về con mèo anh ta nuôi với tôi (và tất nhiên ứng viên đó bị loại)

Bạn nên: Chuẩn bị một câu chuyện để kể cho nhà tuyển dụng về các kỹ năng, kinh nghiệm phù hợp với công việc.

"Tại sao bạn muốn tìm một công việc mới?"

Dịch ra: Công việc này có gì hấp dẫn bạn?

Lỗi thường gặp: Câu trả lời mang nghĩa tiêu cực: "Tôi làm việc thêm giờ quá nhiều và muốn tìm một công việc nhẹ nhàng hơn" hay "Tôi muốn tìm chỗ làm gần nhà hơn".

Đó có thể là lý do thật sự nhưng không bao giờ nên là lý do đầu tiên để tìm việc mới. Nếu bạn chọn công việc chỉ vì chỗ làm gần nhà thì nhà tuyển dụng sẽ nghĩ bạn thích sự nhàn nhã hơn là học hỏi và phát triển.

Bạn nên: Nói về mục tiêu nghề nghiệp và giải thích vì sao công việc này sẽ giúp bạn đạt được mục tiêu đó. Hãy cho thấy bạn sẵn sàng cho những thử thách mới. Tất cả mọi lý do đều phải tích cực vì không ai muốn tuyển một người tiêu cực cả!

"Với công việc hiện tại, bạn làm những gì?"

Dịch ra: Những kỹ năng của bạn hiện tại có phù hợp với công việc của chúng tôi không?

Lỗi thường gặp: Kể những chi tiết và kinh nghiệm không liên quan đến công việc mà bạn ứng tuyển. Điều này cũng giống như bạn ứng tuyển làm Java Developer mà chỉ nói về những .NET project mà bạn đã làm.

Bạn nên: Tập trung vào những chi tiết có liên quan đến vị trí ứng tuyển. Nếu bạn nộp đơn cho vị trí Project Manager, hãy kể bạn đã dẫn dắt các nhóm của mình như thế nào.

“Bạn có câu hỏi nào không?”

Dịch ra: Bạn đã tìm hiểu gì về công ty chúng tôi và công việc này chưa?

Lỗi thường gặp: “Tôi không có câu hỏi nào” hoặc “Thời gian nghỉ phép là bao lâu?” Những câu trả lời như vậy sẽ được nhà tuyển dụng hiểu là: “Tôi chưa chuẩn bị gì cho cuộc phỏng vấn này” và “Tôi quan tâm thứ công ty có thể cho tôi hơn là những gì tôi có thể đóng góp.”

Bạn nên: Tìm hiểu về công ty và công việc cùng với một vào câu hỏi liên quan. Đây là một vài câu bạn nên hỏi: “Mục tiêu kinh doanh của công ty là gì?” và “Thách thức lớn nhất để đạt được mục tiêu đó là gì?”

Nếu bạn được trưởng bộ phận tuyển dụng phỏng vấn, hãy thử hỏi: “Tuyển tôi sẽ có lợi cho sự thăng tiến của anh/chị như thế nào?” Chắc chắn bạn sẽ là người đầu tiên hỏi họ như vậy cả!

4) *KHÔNG nhắc đến mức lương bạn muốn TRƯỚC KHI nhận được offer*

Chỉ nói về lương là **SAU KHI** nhà tuyển dụng đã đưa cho bạn offer chính thức. Nhắc đến lương trước khi nhận được offer sẽ chỉ làm giảm Vị Thế của bạn khi thương lượng.

Đây là nghệ thuật bán hàng (sales) kinh điển. Tưởng tượng bạn là người bán hàng. Nếu bạn muốn bán được với giá cao, bạn sẽ chờ đến khi biết chắc người mua thích món đồ này rồi mới đưa ra giá cho nó.

Tương tự như vậy, hãy đợi đến khi bạn biết chắc nhà tuyển dụng muốn có bạn, rồi mới đưa ra "giá" của mình. Trước khi biết chắc điều này, hãy chỉ tập trung làm cho nhà tuyển dụng nghĩ rằng bạn là ứng viên thích hợp nhất cho vị trí này trước đã..

Vậy bạn nói gì khi được hỏi: "Mức lương mong đợi của bạn là gì?" hoặc "Mức lương hiện tại của bạn là bao nhiêu?" Hãy bắt chước các chính trị gia, tránh trả lời câu hỏi trực tiếp bằng cách đổi chủ đề (đánh trống lảng):

"Tôi rất mừng là anh hỏi tôi câu hỏi đó. Điều đó có nghĩa là anh đã suy nghĩ nghiêm túc về việc nhận tôi vào làm việc với công ty mình. Có lẽ là vì... (nói về những ưu điểm, kinh nghiệm bạn có)."

Hoặc:

"Cám ơn anh về câu hỏi. Tôi có tìm hiểu về mức lương của vị trí này trên thị trường và tôi tin rằng trả lương bao nhiêu sẽ không phải là 1 vấn đề lớn nếu công ty tin rằng tôi là ứng viên thích hợp. Điều tôi quan tâm hơn là liệu tôi có đủ kinh nghiệm và kỹ năng cần thiết để giúp công ty phát triển hơn hay không. Cụ thể hơn, anh có thể cho tôi biết thêm về... (hỏi câu hỏi về vị trí hoặc công ty)."

Chú ý rằng, cả 2 câu trả lời trên đều thành công trong việc đánh lạc hướng và không trả lời trực tiếp câu hỏi.

Sẽ có lúc nhà tuyển dụng quyết tâm yêu cầu bạn đưa ra 1 con số cụ thể. Đây là cách bạn nên trả lời:

"Mức lương hiện tại của tôi bao gồm thưởng là X; tôi dự kiến nó sẽ tăng lên Y trong lần review tới. Tôi coi trọng mục tiêu tài chính và mong đợi công việc tiếp theo của mình sẽ có ít nhất Z% tăng so với công việc hiện tại. Và đây là các cách tôi có thể tạo thêm giá trị cho công ty:... *(tăng Vị Thế của bạn bằng cách chỉ ra các cách bạn có thể giúp giải quyết các vấn đề của công ty)*."

Quan trọng nhất là đề cập đến con số Y – con số mà bạn sẽ có được ở công việc hiện tại. Bạn không nói là bạn đang có được Y rồi, mà bạn sẽ có được Y trong tương lai. Điều này ám chỉ nếu bạn chuyển việc, mức lương của công việc đó sẽ ít nhất tương đương với Y, hoặc hơn thì càng hấp dẫn. Nhà tuyển dụng sẽ hiểu dụng ý này của bạn.

Một cách trả lời khác là:

"Theo tôi biết, mức lương trung bình của vị trí này là từ X đến Y. Mức lương mong muốn của tôi cũng nằm trong khoảng này."

Không bao giờ đưa ra 1 con số cụ thể, mà luôn đưa ra 1 khoảng giới hạn.

Nghệ thuật trả giá cơ bản, nếu bạn đưa ra 1 khoảng từ X đến Y, nhiều khả năng mức lương bạn nhận được (sau khi trả giá qua lại) sẽ là ***trung bình cộng*** của X và Y. Hãy luôn để Y ở mức cao hơn so với mong đợi thực sự của bạn.

Nghiên cứu mức lương trung bình của vị trí này trên thị trường trước khi nói chuyện với nhà tuyển dụng để trả lời câu hỏi này 1 cách tự tin.

5) *Tỏ ra cực kì hào hứng khi nhận được offer*

Bạn đã được nhận, **xin chúc mừng!!!**

Luôn tỏ ra *cực kì hào hứng* và tích cực khi nhận được offer. Nói với họ rằng bạn rất vui mừng và bạn mong muốn được gặp mọi người trong team càng sớm càng tốt.

Mục tiêu: đặt người tuyển dụng vào một tâm trạng tốt và trông đợi ngày bạn vào làm việc với team. Tâm trạng tốt này sẽ có lợi cho bạn khi đàm phán về lương sau này.

6) *Nói với họ bạn cần thời gian để quyết định*

Bạn có thể sẽ không có sự chuẩn bị kịp thời khi nhà tuyển dụng gọi điện hoặc email cho bạn với offer. Không sao hết. Bạn không cần phải quyết định ngay lập tức.

Nói với anh ta là bạn rất hào hứng, sau đó nói bạn cần phải xem xét lại *"một số cơ hội khác,"* và nói bạn sẽ trả lời trong ngày mai.

Mục tiêu: có thời gian để suy nghĩ về những điều bạn sẽ muốn hỏi. Điều này cũng làm cho nhà tuyển dụng cân nhắc chuyện sẽ phải giành giật bạn với 1 số nơi khác ;-).

7) *Họ muốn BẠN! Nhớ rằng bạn có nhiều VỊ THẾ hơn bạn nghĩ*

Hầu hết các ứng viên đánh giá thấp Vị Thế của mình khi được nhận offer. Họ sợ rằng nếu hỏi thêm nữa, nhà tuyển dụng có thể sẽ đổi ý và rút offer lại.

Thực tế thực sự khác xa điều này!

Đặt mình vào vị trí của nhà tuyển dụng. Họ tuyển dụng vì họ cần ai đó giải quyết vấn đề của họ. Họ đã phỏng vấn rất nhiều người và họ không muốn tiếp tục tốn thời gian phỏng vấn nữa. Họ cần ai đó NGAY LẬP TỨC và họ cần BẠN!

Họ đang mong chờ từng ngày để bạn bắt đầu làm việc!

8) *Đề nghị một mức lương cao hơn*

Bạn có nhớ câu chuyện tôi kể ở đầu sách? Đúng vây. “Không hỏi thì không có gì cả,” - “Don’t ask, don’t get.”

Vị Thế của bạn ở mức cao nhất **SAU KHI** bạn được offer và **TRƯỚC KHI** bạn chính thức nhận lời. Bây giờ là lúc để đưa ra đề nghị về mức lương cao hơn.

Cân nhắc xem bạn muốn lương bao nhiêu, rồi cộng thêm một chút để có “đất” thương lượng. Luyện tập với 1 người bạn. Thử câu này:

“Tôi thực sự rất hào hứng để làm việc ở đây. Tôi tin mình sẽ mang lại nhiều giá trị cho công ty. Tôi cám ơn mức lương đề nghị 18 triệu/tháng, nhưng thực ra mức lương tôi mong chờ là khoảng 22 triệu/tháng, dựa trên kinh nghiệm và năng lực của tôi. Chúng ta có thể cân nhắc mức lương 22 triệu/tháng cho vị trí này chứ?”

Sau đó, KHÔNG nói gì nữa. Bạn đã nói đủ rồi, giờ tới lượt nhà tuyển dụng.

Hầu hết các nhà tuyển dụng sẽ không đồng ý với yêu cầu này. Họ sẽ nói:

"Tôi mừng là bạn cảm thấy hào hứng với công việc này. Chúng tôi cũng rất mong chờ được làm việc với bạn. Tuy nhiên, budget của công ty chỉ cho phép chúng tôi trả cho bạn với mức lương như trong offer, và chúng tôi cảm thấy đó là 1 con số thỏa đáng."

Bạn nghĩ như thế là xong? Không hề. Bạn vẫn còn vài quân bài để chơi.

Bạn phải tiếp tục thể hiện sự nhiệt tình và tự tin là bạn có thể tạo ra được nhiều giá trị. Ví dụ như:

"Tôi hiểu điều anh vừa nói. Tôi rất hào hứng được tham gia team và tôi tự tin rằng mình sẽ đóng góp được rất nhiều cho công ty. Tôi nghĩ kinh nghiệm và khả năng của tôi hoàn toàn phù hợp với vị trí này, và điều đó đáng 22 triệu."

Sau đó, KHÔNG nói gì nữa. Bạn có thể cảm thấy không thoải mái, nhưng không sao! Đừng cố thêm vào 1,2 câu để giải thích. Cứ đợi nhà tuyển dụng trả lời. Đa phần họ sẽ nói:

"Hiện tại đó là giới hạn của budget. Chúng tôi sẽ xem xét đề nghị của bạn."

Họ cũng đang làm điều bạn vừa làm: kéo dài thời gian để suy nghĩ.

Sau đó, nhà tuyển dụng có khả năng sẽ quay lại và chấp nhận đề nghị của bạn hoặc tăng mức lương lúc đầu lên 1 chút: *"Sau khi cân nhắc, chúng tôi có thể cho bạn offer mới là 20 triệu/tháng."* Hurray!

Trong trường hợp anh ta nói: *"Không, đó là offer cuối cùng của tôi,"* chấp nhận hay từ chối offer này là tùy vào bạn.

Tốt nhất là nên suy nghĩ về quyết định trước để tránh mất thời gian khi đang điện thoại. Kể cả khi nhà tuyển dụng từ chối đề nghị của bạn, bạn có gì để mất không?

Không!

Tuy nhiên nếu anh ta đồng ý tăng lương của bạn, có nghĩa bạn đã kiếm được thêm 2 triệu/tháng hoặc 24 triệu/năm, chỉ với việc thương lượng trong 5 phút. Tuyệt vời chứ?

9) *Lời cuối cùng*

Khả năng thương lượng phụ thuộc hoàn toàn với Vị Thế mà bạn có. Hãy tận dụng mọi cơ hội bạn có để tạo ấn tượng hoàn hảo với công ty. Vị Thế càng cao thì thì bạn càng có cơ hội thương lượng mức lương cao hơn.

Nhưng Vị Thế tuyệt vời cũng sẽ không để làm gì nếu bạn không hỏi. Vậy nên hãy hỏi!

Nhớ rằng:

DON'T ASK,
DON'T GET

Hầu hết các nhà tuyển dụng đều để chỗ cho bạn thương lượng lương, nhưng hầu hết mọi người chẳng ai dám thử.

Học hỏi, luyện tập, và quan trọng nhất là **SỬ DỤNG** những nguyên tắc đã qua kiểm nghiệm thực tế này. Xây dựng Vị Thế của bạn với nhà tuyển dụng. Nghiên cứu mức lương trung bình của thị trường, ứng xử chuyên nghiệp và tôn trọng.

Luôn nhớ tiền có được khi thương lượng sẽ là khoản tiền dễ dàng kiếm được nhất trong công việc của bạn. Bạn kiếm thêm tiền chỉ bằng cách hỏi!

Thương lượng đi! Hãy nhớ rằng, ITviec luôn ủng hộ bạn.

Best,

Chris Harvey

Founder & CEO, Itviec

PS – Bạn có 1 câu chuyện thương lượng lương bạn cần lời khuyên hoặc muốn chia sẻ? Hãy cho tôi biết! Tôi sẽ chọn 1 vài tình huống được hỏi nhiều nhất và trực tiếp trả lời trên ITviec Blog. Click vào đây để gửi câu hỏi và tình huống của bạn.