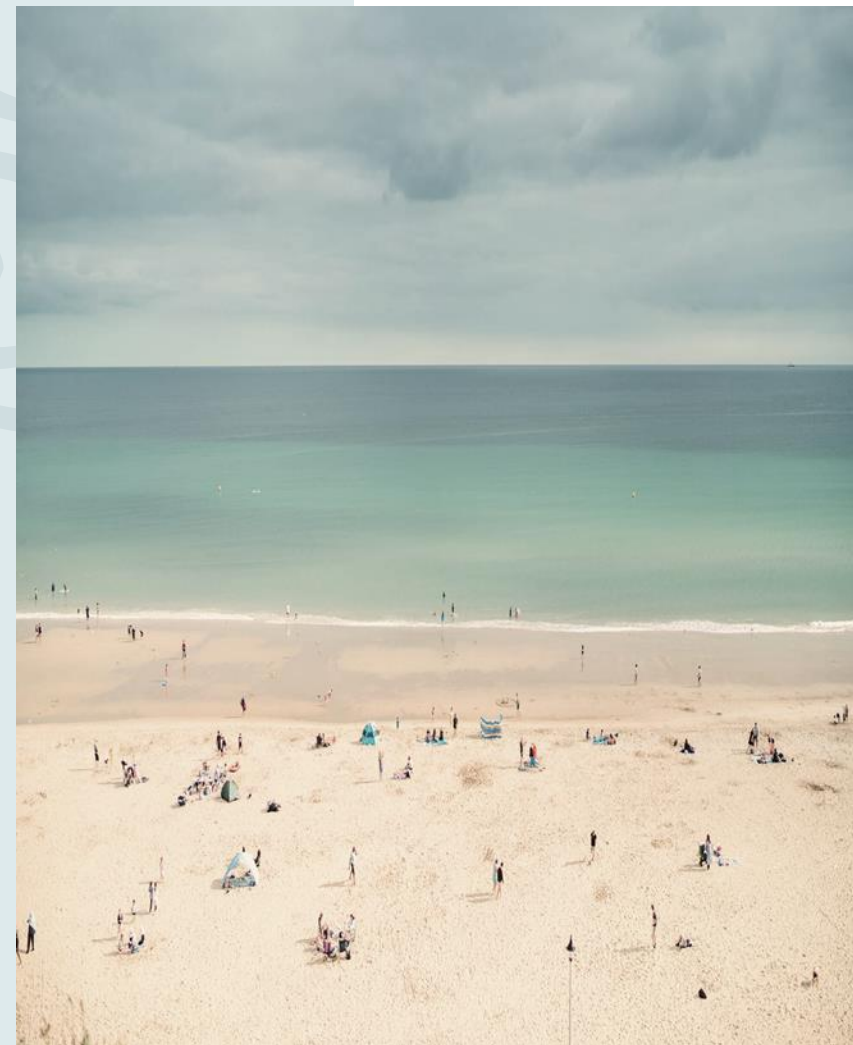


КАКО ДО ПОСАКУВАНАТА ПЛАТА?

м-р Сања Михајловски

13.09.2025г

Калитеа, Грција





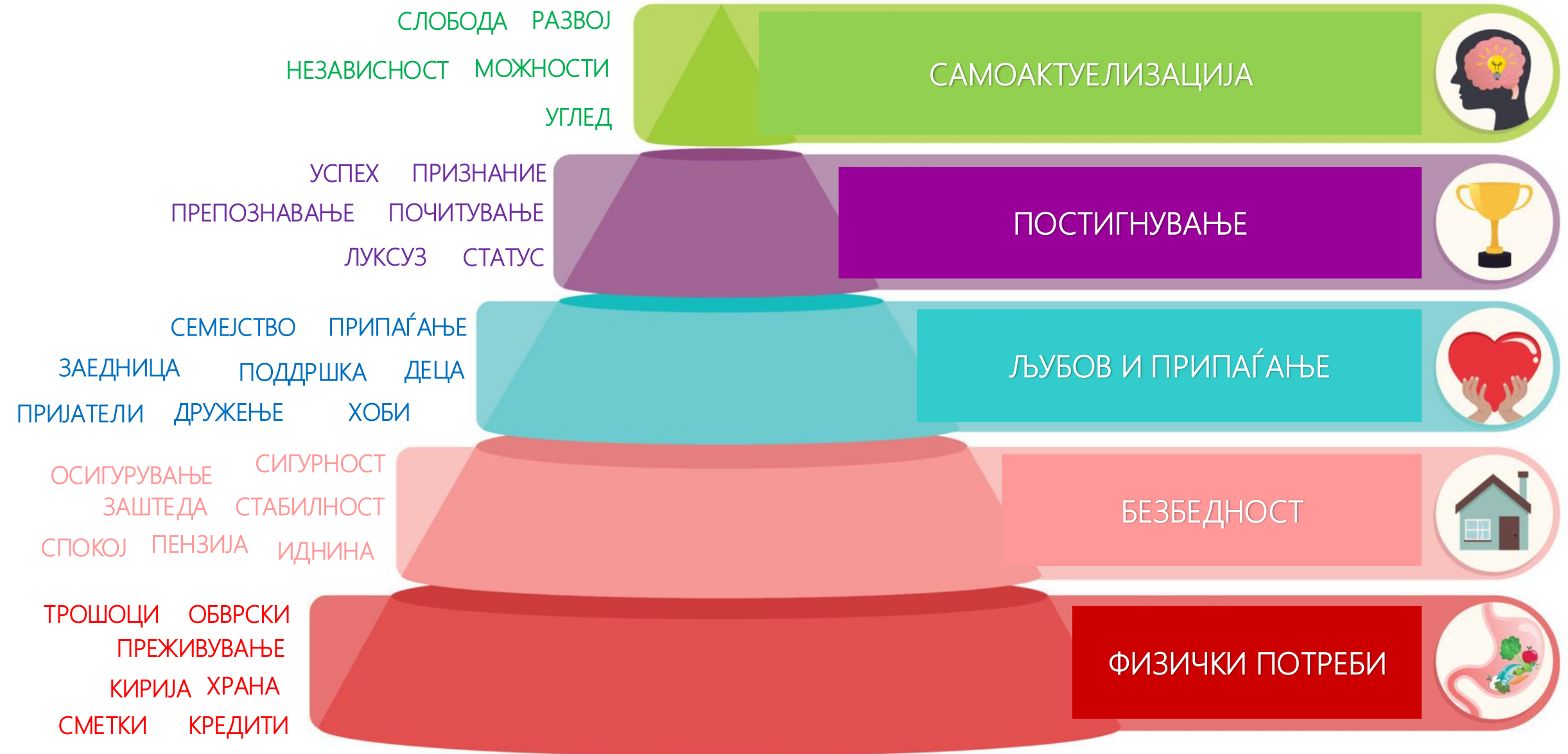
КОГА ЌЕ ГО СЛУШНЕТЕ
ЗБОРОТ **ПАРИ** КОЕ Е
ПРВОТО ЧУВСТВО ИЛИ
ПОМИСЛА КОЈА ЈА ИМАТЕ?

Кога ќе го слушнете зборот **пари** кое е првото чувство или помисла која ја имате?

A word cloud of various values and needs in Macedonian, arranged in a circular pattern. The words are color-coded: green for freedom, security, and development; blue for family, support, and belonging; purple for status and recognition; and red for material and financial needs. The word 'пари' (money) is highlighted in bold in the original image.

СЛОБОДА
ДЕЦА
ПОДДРШКА
МОЖНОСТИ
СПОКОЈ
ПЕНЗИЈА
СИГУРНОСТ
ЛУКСУЗ
ОСИГУРУВАЊЕ
ПРИЗНАНИЕ
ПРЕЖИВУВАЊЕ
КРЕДИТИ
ТРОШОЦИ
ХРАНА
ПРИПАЃАЊЕ
ЗАШТЕДА
ПОЧИТУВАЊЕ
СТАТУС
УГЛЕД
РАЗВОЈ
СТАБИЛНОСТ
УСПЕХ
СМЕТКИ
ОБВРСКИ
СЕМЕЈСТВО
КИРИЈА
ИДНИНА
ХОБИ
ПРЕПОЗНАВАЊЕ
НЕЗАВИСНОСТ

Maslow's Hierarchy of Needs





ПЛАТАТА НЕ Е САМО БРОЈ

Кога преговараме плата ние
задоволуваме ПОТРЕБИ и ЧУВСТВА

КЛУЧНИ ГРЕШКИ

- Нездоволството од плата не се изразува СЕКОЈ ДЕН
- За плата не се разговара во ходник и не се "мрчи" кај колеги
- Незадоволството од плата не е причина за БОЈКОТ на работата
- За плата не се зборува кога сте ЛУТИ, ГНЕВНИ или во т.н. Burn out
- На преговори за плата не се оди БЕЗ АРГУМЕНТИ

Платата се преговара "на старт" и на крајот од секоја "трка".

Приговарај на право место и биди дискретен/-а. Не се споредувај.

„За тие пари толку“ нема да ви донесе поголема плата.

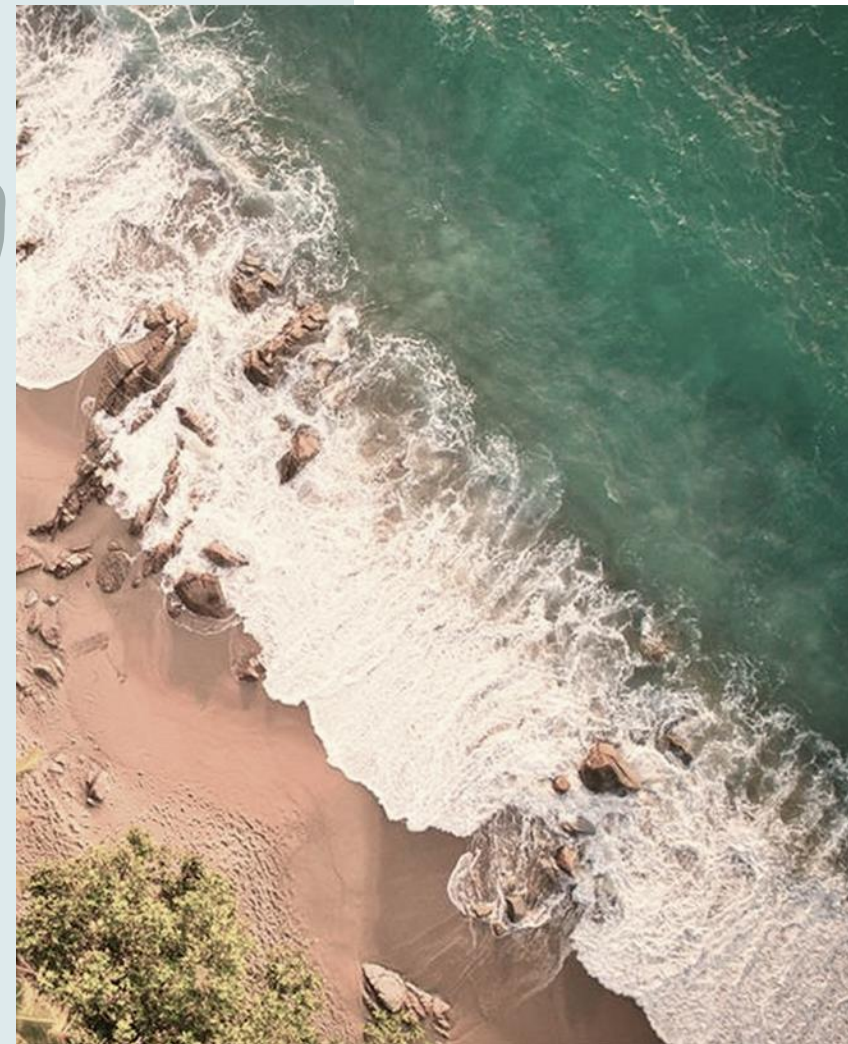
Никој не сака да биде уценуван, да му биде изнудувано...

Колку се вашите аргументи посилни, толку ви е преговарачката моќ посилна.

ЗЛАТНО ПРАВИЛО

**ПЛАТАТА Е КОНСЕКВЕНЦА НА
ДОБРО ЗАВРШЕНА РАБОТА.**

ПРЕГОВОРИТЕ ПОЧНЕТЕ ГИ ВО ПРАВО
ВРЕМЕ И ПОЛНИ СО АРГУМЕНТИ



Дали се моите очекувања за ПЛАТА реални? Кои се моите преговарачки аргументи?

- Анализа на пазар - плата и расположливост на ресурси
- Имам ли јас нешто што го немаат другите? Што ме прави неопходен за мојата компанија?
- Кои се моите остварувања и постигнувања
- Правам ли нешто за што не сум платен?



САМОРЕФЛЕКСИЈА

Што сакам да имам УТРЕ?

Што имам ДЕНЕС?

Што од тоа вчера можам да употребам? Што можев да употребам? Што можам да направам за да се доближам до целта?

ПРЕГОВАРАЧКИ ТЕХНИКИ



Harvard Principled Negotiation (Fisher & Ury)

- ❑ Фокусирајте се на ИНТЕРЕСИТЕ, не на позициите (одговори му на шефот на прашањето: Што има тој од вашата поголема плата?)
- ❑ Наместо да кажеш „сакам плата од 60.000денари“ почни со аргументи: „Рангот на платата на вработените на мојата работна позиција во другите Банки е помеѓу 50 и 70.000денари.“ За оваа изјава треба да имате проверени информации.
- ❑ Наместо да кажеш „Сметам дека заслужувам повеќе“ преформулирај во „Евентуалното зголемувањето на платата за мене претставува признание за моите досегашни постигнувања и резултати и мотивација да бидам лојален и уште попосветен во иднина.“

Tips & Tricks

Зборот „евентуалното“ остава впечаток на ваша флексибилност односно му дава психолошка сигурност на соговорникот дека преговарате а не уценувате.

Поврзете го барањето со остварувањата за кои претходно во разговорот сте добиле потврда дека се согласно очекувањата или над очекувањата.

Искажете како зголемувањето ќе влијае на вас но потенцирајте ја вредноста за компанијата.

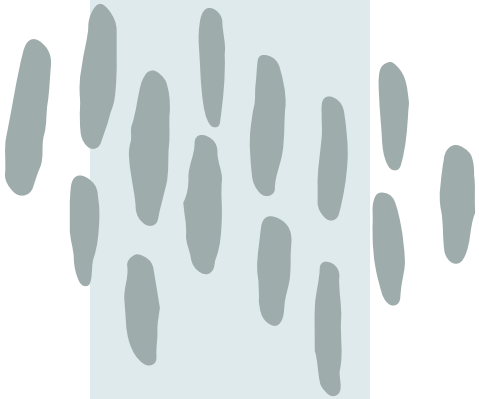


СЕ ШТО ЌЕ КАЖЕ
ШЕФОТ МОЖЕ ДА
СЕ УПОТРЕБИ
ПРОТИВ НЕГО 😊

ЗЛАТНО ПРАВИЛО:

Плата се зголемува на вработени од кои е
компанијата задоволна

Почнете го разговорот изнудувајќи
признание за вашите постигнувања



СТРУКТУРА

ПРИЗНАНИЕ

1

Постави прашања? Како сте здоволни од моите резултати минатата година? Би сакал да го слушнам вашиот feedback за мојата работа? Што сметате дека правам добро, што би можел да поправам, каде би можел да се унапредам? Која е вашата перцепција за мојата позиција во тимот / мојата понатамошна кариера?

АРГУМЕНТИ

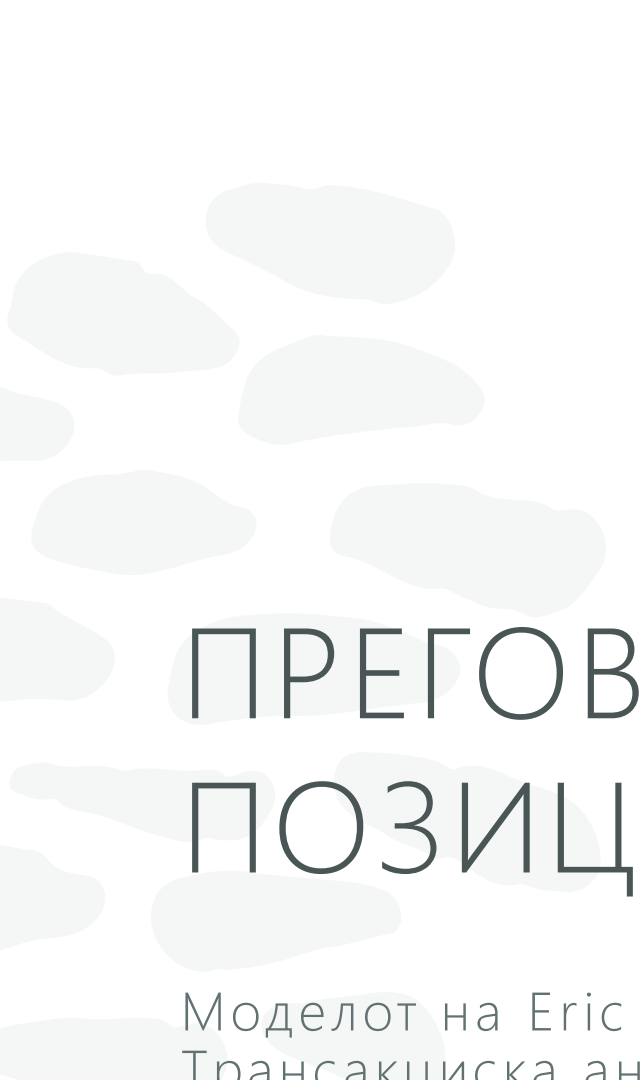
2

Изнесете аргументи за вашите постигнувања кои се ФАКТИ, не се претставувајте во улога на жртва за компанијата, не ги напаѓајте колегите. Изнесете аргументи поради кои некој ќе ве цени и во иднина и истакнете ја вашата автентичност. Изразете ја вашата лојалност, посветеност и подготвеност за иднината.

БАРАЊЕ

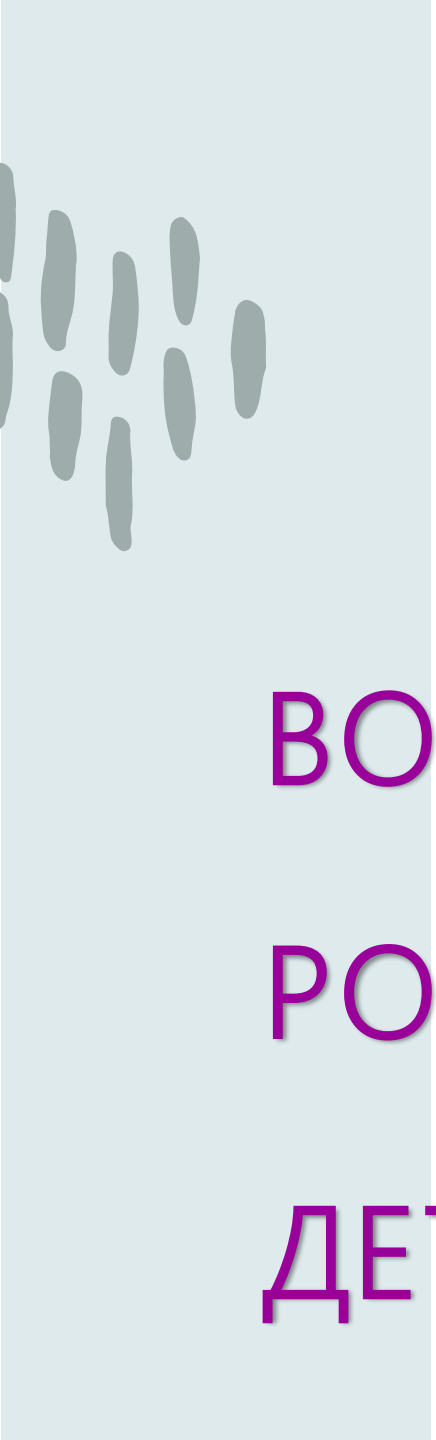
3

Барањето не треба да биде уцена, бидете искрени зошто довербата се гради и лесно се урива.



ПРЕГОВАРАЧКА ПОЗИЦИЈА

Моделот на Eric Berne –
Трансакциска анализа



ВОЗРАСЕН
РОДИТЕЛ
ДЕТЕ

РОДИТЕЛ

Позиција на учител, шеф, родител.

Осудува, заштитува, критикува

Шеф кој нечесто вели: „Не е до мене“

ВОЗРАСЕН

Фокусиран на факти, решавање проблеми

Неутрален, рационален, воден од податоци,
поставува прашања и бара докази

ДЕТЕ

Емотивност, жалење, улога на жртва,
дефанзивен

Најчесто користи „Ова не е фер!“



ДЕТЕ VS. РОДИТЕЛ

Ако се поставите во улога на дете, ќе бидете брзо потиснати од моќта на хиерахијата (небалансираната моќ)



КАКО КОМУНИЦИРАМЕ СО ШЕФ РОДИТЕЛ 😊



„Знам дека заслужуваш но
буџетот е ограничен.“

„Во право си за платата, но тоа
не зависи од мене.“

„Да почекаме до следната
година.“

„Секогаш си незадоволен.“

„Биди благодарен на ова што го
имаш.“

ОСТАНИ ВО ПОЗИЦИЈА ВОЗРАСЕН



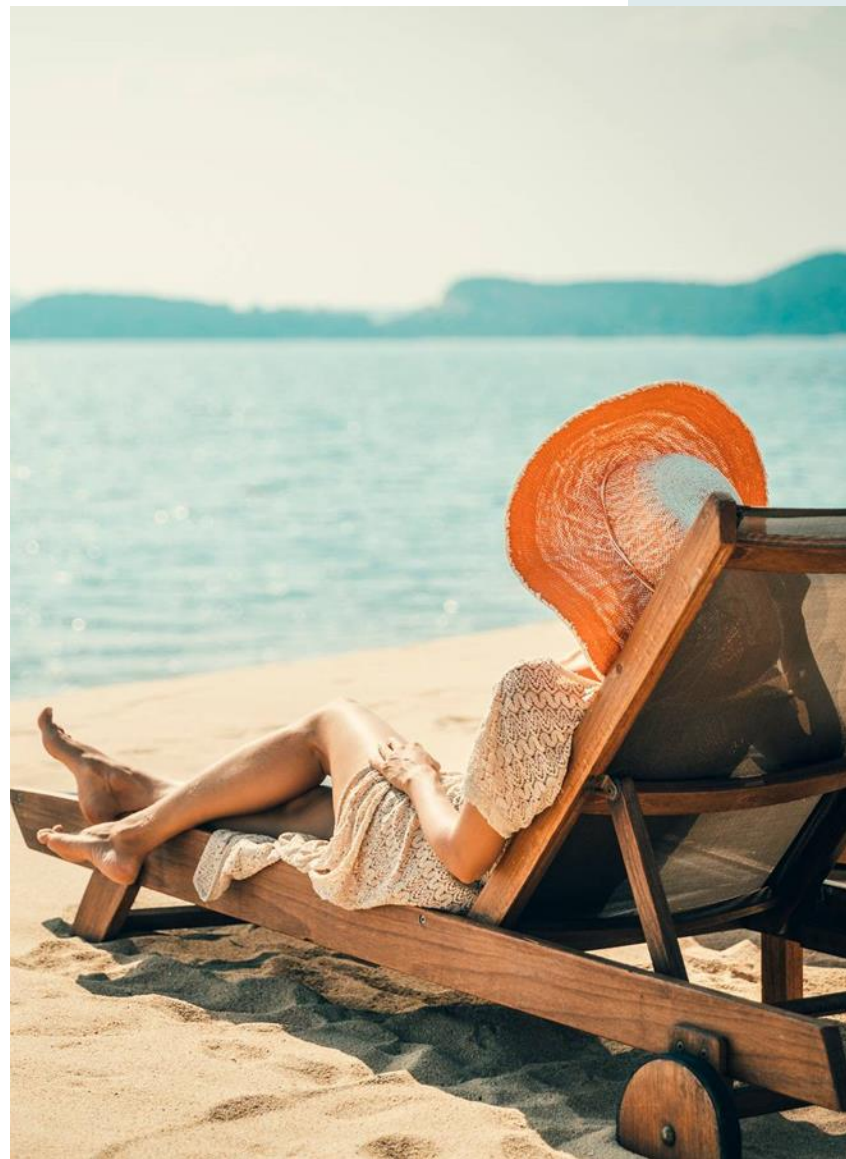
1. **Не напаѓај** – остани смирен, задржи неутрален тон
2. **Изнеси факти**
3. **Постави отворени прашања** – Што сметате дека може да ја подобри мојата позиција? Што се очекува да постигнам за да добијам признание? Кои се моите алтернативи во компанијата? Што сметате дека е соодветна компензација за мојот труд и постигнувања? Што предлагате да преземеме?

ВЕЖБА😊

Ана работи за една од Банките како кредитен референт. Изминатата година имаше остварување на сите KPI's над 100%, дополнително има остварено продажба на небанкарски продукти за кои нејзината Банка не исплаќа варијабилен дел за разлика од другите Банки. Работи во Банката 3 години и до сега немала зголемување на платата. Минатата година менторираше 2ца нови колеги и учествуваше во проект за оптимизација на работните процеси што значење често останување прекувремено. Таа приватно посетуваше обука за проектен менаџмент кој многу и помоогна за конкретниот проект. Шефот, поради недостаток од време немаше годишен разговор за постигнувањата туку само и испрати евалуација на mail во која пишува дека постигнувањата се согласно очекувањата. Во нејзината Банка нема правила за покачување на плата (еднаш годишно, линеарно...) и Ана се чувствува дека нејзиното вложување и постигнувања останаа незабележани. Својата кариера ја гледа во Банката но сака да напредува во одделот за бизнис анализа и организација.

ЗА ДА УТРЕ ИМАШ
НЕШТО ШТО ГО НЕМАШ
ДЕНЕС, ТРЕБА ДА
ПОЧНЕШ ДА ПРАВИШ
РАБОТИ ШТО НЕ СИ ГИ
ПРАВЕЛ ДО ВЧЕРА

Техника: Саморефлексија



РАЗМИСЛИ: ШТО ТИ ФАЛИ ЗА ДА БИДЕШ ПЛАТЕН КОЛКУ ШТО САКАШ?



Што има "ТОЈ" што немам ЈАС

Работно искуство

Образование

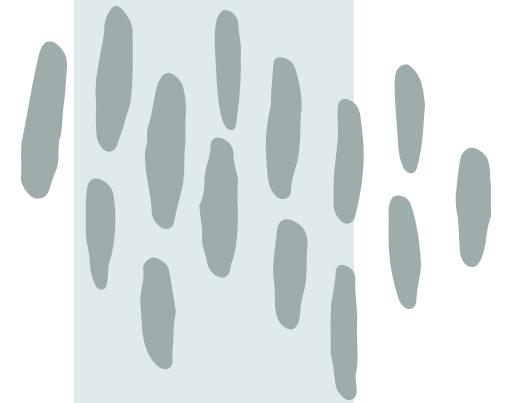
Специфични знаења/лиценца

Конекции

Резултати

Однесување

Вистинскиот работодавач



СУРФАЈ НА
БРАНОВИ И
КОРИСТИ ГИ СИТЕ
МОЖНОСТИ!

Ви благодарам!

