



# SUCCEED IN AMERICA

BY: DR. NARA VENDITTI

## Salary negotiation tips – Part I

Imagine that you have been job-hunting for some time and that your hard work has finally paid off. You have received a phone call and a job offer: "We would like to offer you the position of (Job Title) with an annual salary of \$XX,XXX."

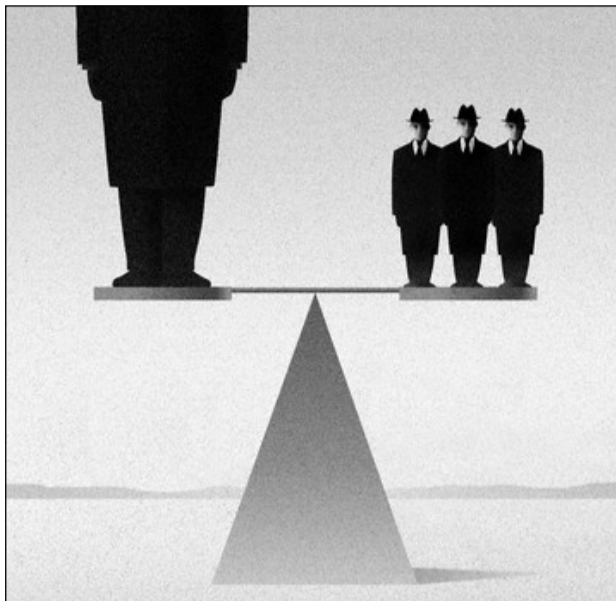
Now that you have officially received an offer, it is time to negotiate it with the employer. If your new employer has not yet elaborated the salary and benefits (e.g. vacation days, medical benefits, retirement plans and other "perks"), now is the time to clarify the details of the offer before accepting the position.

Do not let fear of losing the offer stop you from negotiating. Most employers expect you to negotiate, as long as your requests are reasonable. Keep in mind that unlike some other countries, in the United States, negotiating a salary is just one (although perhaps the most critical) aspect of negotiating a job offer. Before making a final decision and accepting the offer, look at the value of the entire compensation package.

**CAUTION!**

Be aware of benefits or costs that may not exist in your home country. For instance, the government pays health benefits in many European countries. This is not the case in the United States. In addition, be familiar with the cost of living in the job's locale. Keep in mind that certain parts of the United States are much more expensive than others. For example, the cost of living in New York City is far higher than in most parts of Florida. Make sure that you confirm the offer, "Just to confirm, you are offering me the position of (Job Title) at a salary of \$XX, XXX?"

If you feel the compensation is too low and is not accept-



able to you, negotiate the salary. You might say at this point, "I'm afraid the proposed salary is insufficient to meet my current financial needs. I have obligations and responsibilities that require a minimum salary of \$ XX,XXX."

If the employer values his decision in selecting you as the best candidate for the job, he will likely come back with a counter-offer that meets your request, provided it is reasonable, of course. It is also completely reasonable to ask the prospective employer for a couple of days to consider the offer before you

accept it, "I'd like to take a day or two to consider the offer. May I get back to you with my final answer on Monday?"

**NOTE!**

According to the Society for Human Resource Management, the most negotiable aspect of a new job is the salary, followed second by relocation reimbursement. In third place, is the flexibility of the schedule. Health and retirement benefits are generally not negotiable. But it does no harm to ask anyway, and you may be pleasantly surprised at what you receive!

The following is a checklist to review while negotiating a job offer in the United States. You can also find this information on the US Department of Labor official website – www.dol.gov. Another helpful website is www.salaryexpert.com. Find out about the going rate for salaries in your field. Do they vary based on location? Does your salary include bonuses? Does it include an allowance for working in a specific area?

Are you eligible to earn overtime pay? If so, how is it calculated? We will discuss the other items on the list in our next column.

**\*Nara Venditti is president of Succeed In America!, a Danbury, Connecticut based company specializing in business communication, workplace-based English language skills and career development. Dr. Venditti is the author of How to Get a Job in the USA, available through www.SucceedinAmerica.com website. She may be reached at (203) 791-1107 or at nara@SucceedinAmerica.com.**

## Dicas para negociar o seu salário – Parte I

Imagine que está à procura de emprego já a algum tempo e que seus esforços foram finalmente compensados. Você recebeu um telefonema com uma oferta de trabalho. "Gostaríamos de oferecê-lo este cargo com o salário anual de \$X".

Agora que sua oferta de emprego é oficial, chegou a hora de negociar com o empregador. Se este ainda não estipulou o seu salário e os benefícios empregatícios (férias, benefícios médicos, plano de aposentadoria, e outros "bônus"), este é o momento para perguntar-lhe sobre os detalhes da oferta antes de aceitar o emprego.

Não permita que o medo de perder o trabalho o impessa de negociar. A maioria dos empregadores esperam que você tome esta iniciativa, desde que as suas solicitações sejam razoáveis. Tenha em mente que, diferente de alguns países, nos Estados Unidos negociar o seu salário é apenas um dos aspectos (talvez um dos mais significativos) da negociação de uma oferta de emprego.

Antes de tomar a decisão final e aceitar a proposta, analise o valor total de tudo que está recebendo em retorno.

**CUIDADO!**

Esteja alerta aos benefícios ou custos que podem não existir no seu país de origem. Por exemplo, o governo paga benefícios de saúde em muitos países europeus. Isto já não acontece nos EUA. Familiarize-se com o custo de vida. Lembre-se que estas despesas são mais caras em umas áreas do que em outras. O custo para morar em New York, por exemplo, é bem mais alto do que na Flórida.

Verifique a oferta que lhe foi apresentada: "Só para confirmar, o (a) senhor (a) está me oferecendo este cargo (certifique-se da posição) por este salário (repita o valor do pagamento)?"

Se achar que o valor da remuneração é muito baixo e não pode aceitar, você pode negociar o salário. Neste caso você poderia dizer, "Sinto muito, mas sua oferta salarial não é o suficiente para atender minhas necessidades financeiras. Tenho compromissos e responsabilidades que requerem um salário mínimo de \$X".

Se o empregador realmente acredita que você é o melhor candidato para o cargo, a probabilidade de reavaliar a proposta é considerável e poderá oferecer-lhe um valor que atenda a sua solicitação, se esta for aceitável.

Por um outro lado, também seria cauteloso pedir alguns dias ao empregador para analisar a oferta antes de aceitá-la. Você pode dizer, "Gostaria que me concedesse um ou dois dias para avaliar a proposta. Será que se importaria se eu contactá-lo com uma resposta final na segunda-feira?"

**FIQUE CIENTE!**

Segundo a Sociedade para Gerenciamento de Recursos Humanos, o aspecto que requer mais negociações em um emprego novo é o salário, seguido do reembolso para transferência de

local e flexibilidade no horário de trabalho. Benefícios de saúde e aposentadoria geralmente não são negociáveis. Mas ainda assim pergunte e, quem sabe, poderá obtê-los.

Verifique esta lista de questões ao negociar o seu salário nos Estados Unidos. Informações sobre a faixa salarial no seu ramo profissional podem ser acessadas no Web site oficial do Departamento do Trabalho dos EUA, www.dol.gov.

Outro Web site que oferece estes dados é www.salaryexpert.com. Veja se os salários na sua profissão variam de acordo com a localização da empresa. O seu salário inclui bônus? Há algum pagamento adicional para trabalhar em áreas específicas? V

ocê se qualifica para receber pagamento de hora extra? Caso possa, como este valor é calculado? Outros aspectos salariais serão discutidos na próxima edição.

**\*Drª Nara Venditti é presidente da Succeed In America!, uma empresa sediada em Danbury, CT, especializada em comunicação empresarial, habilidades e desenvolvimento profissionais. Ela é autora do livro "How to Get a Job in the USA", que está disponível através do Website www.SucceedinAmerica.com.**

Para contactá-la, ligue (203) 791-1107 ou via e-mail, nara@SucceedinAmerica.com.

NATURAL  
*Beauty*  
UNISEX SALON

1 YEAR  
ANNIVERSARY  
CELEBRATION  
SPECIAL!

COLOR • PERMS • UPDO'S • MANICURE • HIGHLIGHTING  
CORRECTIVE COLOR • WEDDINGS • COMMUNIONS  
GRADUATIONS • FACIAL WAXING • UNISEX SALON  
PRECISION CUTTING...AND MORE

30%  
DISCOUNT  
ON ANY SERVICE  
WITH THIS COUPON

