

# 如何和上市公司谈薪资怎么较巧妙地同上司谈加薪?-股识吧

## 一、怎么跟老板谈工资？

加薪谈判技巧 成功加薪的方法还有很多，把它们归拢起来，大概有下面6条：

1、谈判的同时表达忠诚。

你的目的是加薪，而不是走人，所以无论谈判成不成功，都要含蓄地表达出对企业的忠诚，不要用辞职来威胁老板，除非你的确已经找好了下家。

2、如果没有勇气直接找老板谈判，不妨采用迂回战术。

比如巧妙地将猎头公司正以双倍薪水挖你的消息送进老板耳朵。

3、要开门见山，忌拐弯抹角，表达愿望要明确。

既然决定提了，就不要思前想后，犹豫不决，用最直接，最明白的方式表达你的想法。

4、最好找直接主管解决问题。

顶头上司是对你的工作绩效、工作能力最有发言权的人之一。

直接找他谈不仅能更好地表达意图，也可以避免不必要的麻烦。

要知道，每个领导都不喜欢属下越级报告。

5、万一加薪要求被拒，可请求把加薪转化为职业发展机会。

例如培训、转到更适合自己的工作岗位上，或者要求参与较大的项目等。

6、如果工资基数高的话，在谈加薪时最好谈百分比。

如果工资额不大的话，可以谈加薪的具体数额。

提出加薪四技巧

1.审时度势很重要：你必须在时间、地点、场合条件都具备的情况下提出加薪。

否则，突然提出，只会使老板反感。

最佳谈加薪时机一般是公司每年年底都进行的业绩评估时，在评估结果出来之后，如果发现自己有加薪的空间，那么可以以业绩为资本向老板提出加薪，这样做成功的可能性较大。

2.抓住业绩是关键：不要和老板大谈你正在贷款，而且有买车、买房等个人消费问题。

你必须向公司证明你值得加薪，而不是你需要加薪。

抓住自己所做出的业绩，表现出足够的信心。

先说服了自己，你才有可能说服老板。

3.摸准加薪的时间表：掌握公司的加薪时间是很重要的。

大多数公司会在年初加薪；

有的公司人数相对比较少，操作比较容易，会一年加两次，1月和7月。

如果你遇到加薪不定期的公司，可要小心了。

这类公司在面试时会说：目前我们只能给你这么多，以后会根据你的表现考虑加薪。

这说明，公司在短时间内不会考虑加薪。

还有两种可能是，公司刚刚起步，真的拿不出这么多钱发工资；

或是公司不景气，要想加薪就会很困难。

4.加薪多少要考虑：提出加薪时，你也需要诚实地为自己估价，不要漫天要价。

先做些调查，了解自己的行业和所在位置的工资水平。

如果你身处热门专业，你要求加薪的幅度就可以适当提高。

如果公司不同意，和老板谈一下，是否能以其他方式补偿，比如奖金、休假、交通费等。

参考资料：人才市场报 杨柯 智联招聘

## 二、怎么较巧妙地同上司谈加薪？

展开全部在职场浮浮沉沉，薪水却始终停滞不前，这恐怕是不少白领心中的痛。

如果你在人事部的“考评排行榜上”一直名列前茅，为什么不试着向老板提出加薪，争取自己应得的利益呢？当然，谈加薪事关重大，没有方法、技巧，结局很可能会与你的愿望背道而驰。

下面6个技巧，也许能成为你的有力参考。

单独约会 进行薪酬谈判时，不要试图联合集体的力量，没有人比老板更懂得利用人在利益追求上的私心。

几个人拧成一股绳去谈加薪，领头的那个往往会成为牺牲品，跟从者倒多少能得到一点实惠。

因此切勿带一帮“小弟”前去切磋，一切依靠你自己。

不要攀比

许多企业都采用薪酬保密的原则，因此与老板谈加薪时，不要与周围的同事比较。

一来刺探他人的收入违反企业规定，你仗未开打便已经输了；

二来老板会觉得你是出于嫉妒才来加薪，反而会忽视你的实力。

正确的做法是，你得表现出强烈的自信，摆出自己为公司做出的贡献，用事实说服老板。

目的明确

你的目的是加薪，而不是走人，所以一定要含蓄地表达出对企业的忠诚。

如果傻到扬言“不加薪就走人”，就等着面对难堪的结局吧。

选准时机 谈加薪的时机相当重要，可选择了公司大赚了一笔、老板心情极佳的时候去谈，只要明确列出自己出色的业绩、勤勉的工作态度、重大的成果和近期接受的专业培训等，成功的可能性是很大的。

知己知彼

还要弄清业内的行情，如果你的薪水已经处于一流水平，要加薪只能转行了。其次，要弄清老板类型，如果他是那种从不主动为员工加薪的老板，说明他可能有些刚愎自用，最好采取比较迂回的加薪战术，具体方法见下一条。迂回战术 巧妙地将猎头公司正以双倍薪水挖你的消息送进老板耳朵，如果他还不采取行动，那么显然，在他心目中你还不值那么多。但这也有一定的危险，因为他一旦知道你怀有二心，对你就会心生提防。

### 三、和公司怎么谈工资问题？求解答

忌：使用笼统模糊的字眼说明自己的贡献。

首先要明白两点，第二：你是否还想继续留在此公司。

如果你已经确定了上面两个问题，那给你这个建议：如果你的领导很吝啬，那你想留不在此公司无所谓，那就递交此致信，如果领导觉得你是人才，自然会留你，到时候可以打开天窗说亮话，谈工资的问题。

如果你的领导不是很吝啬，但工厂规模资金有限，而且你又不想离开这个工作岗位，那只好说声，你忍气吞声的跟他谈谈。

记得这么个道理，大公司，都是靠“钱”来留人，小公司都是靠“情”来留人，如果你的公司规模不是很大，那老板看你又是人才，自然都会说你好话，让你觉得你在这公司，老板很器重。

其实最主要还是看你，如果你觉得你的劳动和你的收入达不到正比的话，你又觉得不甘心，那你可以找机会换个工作，当然前提是先跟你老板谈谈，如果他真的不愿意，你也别强求什么，只有找机会再另某高就了。

### 四、如何和上司谈论工资待遇？

竹子的答案：和老板谈加工资，这是很正常的事。

我的看法，1.>

确定要不要谈，。

一是如果你觉得自己真的很委屈，做的很辛苦，老板不应该只支付你目前的工资。

二是如果你只在这个地方临时干一段，这个单位不值的你继续干下去。

没有发展，你就不值得一提.反之，就要去谈.2.>

先好好干再谈.现在的企业重人才，尤其是私人企业更是如此.老板两眼都在盯着员工，尤其是新的员工.突出表现的员工.我这里说的是先把自己武装好再谈。

3>

有条件再谈.先了解公司的工资发放状态，评估一下自己的可调的工资，知己知彼，有把握了再谈，有条件再谈..4>

注意沟通的时间，方法，选择适当的机会，合适的说法，委婉告知.老板会明白的.会有效果的.祝你成功！

## 五、新入职公司怎么和公司谈薪资？

面试官面试时，你提出加薪，并不能决定给你加薪。

因为岗位薪资水平，是经过公司研究决定的。

所以，在面试官面前提薪资提高，没有用。

除非是公司老板亲自面试。

如果这份工作你喜欢，并相信自己能做出成绩来，就不要纠结工资。

到时，当你成为公司的骨干精英，老板的左膀右臂，工资自然会少不了你的。

## 参考文档

[下载：如何和上市公司谈薪资.pdf](#)

[《6786是什么股票》](#)

[《卖房炒股需要知道什么》](#)

[《买股票什么时候发股利》](#)

[《股票估值是什么时候的值》](#)

[下载：如何和上市公司谈薪资.doc](#)

[更多关于《如何和上市公司谈薪资》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/chapter/36203925.html>