

上市公司想加薪怎么办__在公司应该怎么要求加薪啊-股识吧

一、如果想要公司加薪怎么办？

在老板会出现的地方贴“李嘉欣”的海报，放李嘉欣的歌，总是提起李嘉欣~

二、怎样处理员工加薪问题？求解

假如有一天，你公司的一名员工找到你，要求给他加薪。而最近一段时间来，公司工作任务比较多，比较繁忙，并且这名员工也很出力，做出了好的成绩。

同时，他还是一个经常加班加点完成工作任务、很认真负责的一名员工。现在这名员工说，我最近加班加点完成了公司安排的任务，并且公司领导和客户都很认可，考虑到我为公司的付出，我想申请加薪，请公司考虑一下。

首先，现代企业是一种商业价值交换体质。这是企业运营的核心原则，任何做法都应基于这一原则。

员工近期表现得很抢眼，有了一些成绩。

他主动提出加薪，理由也很充分。

如果基于商业价值交换这一基本原则，企业确实应该给他加薪。

但是，要注意刚才那句话里有一个词叫主动。

员工主动提出加薪很正常，这名员工这几个月来努力工作，成绩不错，但这里我们要特别注意的是：他的工作不可能一直处于一种好成绩的亢奋状态，如果下个月、下下个月，成绩没有这个月好，这名员工会不会主动提出说：我这个月不如前两个月表现好，现在申请减薪吗？这是不可能的事。

所以在这我就要问了，为什么工作表现好，有了成绩就能主动提出加薪，但如果工作没有前几个月好，成绩下滑，却不能主动提出减薪呢？依照商业价值交换原则，这恐怕是不公平的吧。

一般来说，您的员工会觉得，加薪是应该的。

但是您给他减薪时他没准就情绪懈怠，甚至离职。

因此，加薪前要小心。

员工提出减薪，看似荒诞，但这里隐藏着真正的公平。

商业价值的交换一定是要以公平为基础的，但是，我们很多管理者却忽略了这一点：看似合理的，有可能是合理不公平甚至违反了商业原则；

而看似不合理的，却有可能是真正合理与公平的。

我们往往都容易在日常的工作和世故人情中迷失。

因此，每次我的员工主动提出加薪申请，我都要和他讲清楚，加薪没有问题，最近表现的的确不错。

但是，如果我发现你在今后的工作中，不管是哪个月，只要成绩下降，你能主动提出申请减薪吗？

三、想要加薪怎么办

好好干，让老板离不开你，你再要求加薪老板肯定给你加。

而且我去像老板辞职，老板问我是不是嫌工资少，我跟他说是真的要辞职，然后他就拿涨工资来留我，恩怎么说呢，这个方法是有点风险性的，如果你想加工资，还是可以跟老板好好谈谈的

四、如何对上级提出加薪/

在决定是否加薪时，企业考虑的是该员工的价值是否多过他目前得到的薪水。

所以，要不要提出加薪要求，首先要审度的是，你的付出和回报是不是成正比；

第二你是不是创造了远高于你的薪资的价值；

第三你在过去一年内是否工作量加大，薪水却没变化；

第四在进公司时就对薪资不满。

如果属于前三种情况，觉得自己在过去的2005年度工作表现不错，且有超额或高于要求的贡献，那恭喜你，你显然已经有资格提出加薪了。

如果是第四种情况，那你就需要仔细考虑如何去说服老板了。

能否达到加薪的目的，和你了解自己提出加薪的理由及提出加薪的方式密切相关。

提出加薪的七个“不要” 1、切忌缺少自信和底气。

不要把谈加薪当作一种谈判，而应该把它看作和上级的一次有效的能为自己带来利益的沟通。

其实不少老板都认为，能主动提出加薪要求者，心态一定积极；

觉得自己付出很多，工作态度也势必积极。

2、切忌缺少准备，用词模糊。

老板想知道的是，你对公司的贡献真的做得够多吗？你能用数据来证明你所谓的“付出”吗？所以，充分的准备是加薪成功的必然条件。

日常就应注重积累，除了年终总结报告及日常工作报告，还应将自己对公司的贡献详细地记录在案，整理成书面材料，比如2005年谈成了那些项目？这些项目给公司带来的利润是多少？为公司缩减了多少成本等？并重点突出记录下你在本职工作外

所完成的额外任务以及相关的成果，这些任务为公司带来多少好处。

3、不要和别的同事或者别的公司的薪资作比较。

永远都不要说同事做得不如自己好，甚至干脆说同事做得不好。

以这条理由提出加薪，第一表明你怀疑公司的薪资制度；

第二表明你怀疑老板的英明决策。

所以，用这条加薪理由前，你不妨先怀疑一下自己，为什么老板给的少了？如果是自己的能力问题，那就再接再厉；

如果是老板的问题，那——你该走了。

如果除了薪资，你对公司各方面都较满意，那就试图让自己在公司的作用更明显一点，跟老板谈薪的目的不仅仅着眼于工资单上的数字，更着眼于自己将来的发展。

4、切忌不涉及加薪的具体数据。

当老板对你说可以，但却含糊其辞加薪的具体数字的时候，不要就此打住，要根据自己的情况讲出自己希望获得的加薪幅度。

也不要没有看清数额是否合理时就被动接受开出的薪水。

5、不要只拘泥于工资单。

因为如果老板不同意加薪，你应该和老板谈一下是否能以其他方式来补偿，比如奖金、休假、交通费等。

或者将加薪要求转化为要求公司给你提供职业发展机会，例如培训、转到更适合自己的更重要的工作岗位上，要求参与公司较大的项目或者未来发展计划等方面，表明自己为公司服务的热忱的心。

6、不要选择不恰当的时机。

提出加薪的时机很重要，有时一个小细节就决定了加薪的成败。

如果你的公司正要雇佣更多的员工，那么这就是要求加薪好时机。

因为专业的人力资源公司早已证明，对于经验和技能含量有要求的岗位，给内部员工加薪的成本要低于社会招聘成本。

此外，你刚刚获得某项学位或专业资格认证，争取到一个大客户或完成一项买卖，也是提出加薪的好机会。

但不要在老板疲于应付财政问题或正因其他事情而承受压力时提出加薪。

7、加薪如被拒绝，不要闹情绪。

如果你还决定在这家公司工作，如果你还没有得到更好的跳槽机会，那么当老板拒绝你的加薪要求时，不要表现出不合作的情绪或采用威胁手段。

没有一个聪明的老板会放走能为他创造价值的优秀员工。

所以请礼貌地追问老板自己哪些方面做得还不够，让他在了解自己的同时，对自己产生信任，进一步交待任务。

这些任务就是你将来的工作目标和发展空间。

五、在公司应该怎么要求加薪啊

建议您读一本书，对如何在公司里得到升职以及加薪都有独到的论述。

百K度K搜 社K会K纵K横K学 (删掉K) K在K新K浪K读K书K网K直K接K阅K读
一定要反复读，好好的悟透其中的道理。

下面节选书中一小段：社会三阶层向老板要求提高薪水的策略。

一般情况下，如果你不主动向老板要求加薪，老板是不会自动给你加薪的，尤其是企业基层的员工，就算企业效益再好，你能领到的总是那点可怜的薪水，所以许多人就想向老板提出加薪。

但是向老板要求加薪，不仅需要勇气，更需要智慧，所以如果你觉得你的薪水对不起你的付出，只要你策略得当的向老板提出加薪，一般是可以达成的。

下面我们就来看看社会三阶层的人是如何向老板提出加薪的……讲到这里，大家会有许多疑问，我先解答一下第一个疑问：老板为什么会答应的这么痛快？通过你提的一些公司漏洞，以及合理化建议，老板永远不知道他还有多少漏洞需要处理，他也不知道你还有多少合理化的建议，所以他永远不知道你价值的上限。

而他这时候最想做的事就是拼命的要把你留在公司，因为每个人都有两种最基本的欲望：“追求快乐和逃避痛苦。

”你提出的合理化建议让他很快乐，但是公司的漏洞让他很痛苦，因为当到老板的人都知道一个道理：“千里之堤，溃于蚁穴。

”也许就是因为一个小小的漏洞，却会让他的公司倒闭，而人最大的恐惧来自于对未来的无法掌控，而你却能察觉许多他掌控不了的危机，所以你在他的眼里就非常重要，因此他不但要给你加薪，而且还很可能给你一个领导位置，至于那个位置你想不想要就是你的事了，关键是这时你已经完全掌握了主动权，就算你嫌麻烦而不愿意走上领导岗位，老板也会给重新你安排一个比较轻松的工作环境……

六、怎样处理员工加薪问题？求解

作为员工，向老板提出加薪是很正常的事情，这主要建立在你的工作成绩和工作态度，还有你的业绩。

大胆提吧，没什么可怕地，你不提到让老板觉得你没能力。

七、想提加工资的事，不知道怎么说，求助。

我看公司的老员工都是拿着人事部的加薪申请单，交给负责人的。

老总就会找你谈心，跟你谈工资。
要求加薪很正常的，老总不会太大的抵触情绪的。
你不提，老板自然也不会提。
所以要主动。
递加薪申请单是最正式，也是礼貌的方式。
还有好多人都是以离职来提醒老板加薪的呢，不过这一招老用也不好

八、请问如何申请加薪才能成功

杯具啊，那也不一定，看你有什么样的老板。
我刚打好辞职报告。
我同事跟我一样的工资什么都不做，而我呢，她以前的工作现在全由我做，我跟老板申请加薪，结果老板还无视。
我觉得最重要的是，你这个岗位在老板心中重视不，如果重视，你确实有认真工作，他会考虑。
如果不重视，任你工作如何努力，也是白搭。

参考文档

[下载：上市公司想加薪怎么办.pdf](#)
[《股票15点下单多久才能交易》](#)
[《今天买的股票多久才能卖》](#)
[《公司上市多久后可以股票质押融资》](#)
[《股票开户一般多久到账》](#)
[《股票多久才能卖完》](#)
[下载：上市公司想加薪怎么办.doc](#)
[更多关于《上市公司想加薪怎么办》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/subject/26067997.html>