

如何和上市公司谈薪资|和上级谈工资问题应该怎么说才好呢？-股识吧

一、和上级谈工资问题应该怎么说才好呢？

首先要明白两点，第一：你的领导是个什么样的人，是很吝啬，还是很大方。

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，那你想留不留在此公司无所谓，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。

二、最近一直在面试，想问下应该怎么去和公司谈薪水

一般情况下，面试时候，面试单位对面试者基本满意的话，会将相关待遇情况告知；

另外，在面试结束前，面试官一般会问被面试者是否还有需要了解的地方，这时候，如果对待遇情况不清楚，就可以直接询问；

如果面试官没有给自己提问的机会，个人在面试结束前，也可以直接对面试官说：我还有一个问题，想了解下，可以问么？面试时候，记住：待遇问题，是应该在了解其他情况之后、最后才问的，如果一开始就问待遇，面试官会有反感；

另外，如果面试官不愿意跟被面试者谈待遇，说明其不满意，就没有必要过多追问待遇情况了。

三、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

四、怎么样谈工资

展开全部1：要善于发问应聘者谈薪酬是有一定技巧的。

第一步是了解对方可以提供的薪酬幅度是多少，这里的关键是善于发问，让对方多讲，而自己了解足够的信息。

当经过几轮面试后，面试官会问应聘者：“你还有什么想了解的问题吗？”应聘者就可问：“像你们这样的大企业都有自己的一套薪酬体系，请问可以简单介绍一下吗？”面试官一般就会简单介绍一下，如果介绍得不是太详细，还可以问：“贵公司的薪酬水平在同行业中的位置是怎样的？除了工资之外还有哪些奖金、福利和培训机会？试用期后工资的加幅是多少？”等问题，从对方的回答中，你再对照一下市场行情心里就有底了。

第二步是根据以上信息，提出自己的期望薪酬。

如果对自己想提的薪资还是把握不准，那也可以把问题抛给对方：“我想请教一个问题，以我现在的经历、学历和您对我面试的了解，在公司的薪酬体系中大约能达到什么样的水平？”对方就会透露给你准备开的工资水平。

2：迂回战术求高薪如果你对该公司开出的薪资标准不太满意，就可以尝试用探讨式、协商式的口气去争取高一些：比如“我认为工作最重要的是合作开心，薪酬是其次的，不过我原来的月薪是××元，如果跳槽的话就希望自己能有点进步，如果不是让您太为难的话，您看这个工资是不是可以有一点提高？”这时要看对方的口气是否可以松动，松动的话则可以再举出你值更高价的理由。

如果对方的口气坚决，则可以迂回争取试用期的缩短，比如说：“我对自己是比较有自信的，您看能不能一步到位直接拿转正期的工资，或者把3个月的试用期缩短为1个月？”

3：额外“工资”多争取很多企业除了正式的工资以外，都会产生一些奖金、福利等额外工资，在这方面应聘者就要大胆争取了。

应聘者要注意察言观色见好就收，不要过度要求，否则让对方破例后，到时你进来后对方也会以更高的要求来考核你，还可能答应了最后也不兑现。

为了保险起见，应聘者最好让对方在接收函上写明薪酬、试用期限、上班时间等，这样可免去日后口说无凭的纠纷。

总之，好的薪水是要靠势力得到的，但多调查和多注意这方面的资讯，使自己在面试前做到对这个职位的大致薪水有个了解，就会使你不至于提太高或太低不切实际

的要求，从而失去到手的工作。

还有，谈薪水关键在于充分地展示自己的实力，如果公司很认同你的实力，那么如果你要的薪水不是高得太离谱，大部分情况下都会成功。

五、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。

六、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！

七、如何与老板谈薪酬

1.工作量加大，薪水没加 你不说我怎么知道你工作量加大了？我看你还是能胜任的嘛，完成得很好很轻松啊，咳咳.....

对策：记录下你额外的工作任务和所占据的时间；

工作量的增加，不一定就代表被委以重任，只有证明自己用更有效率，且更有创造力的方式承担了份外的工作，才能作为要求加薪的筹码。

TIPES：抱着多劳多得的思想希望老板良心发现。

鼓起勇气和老板开诚布公地谈一谈，加薪可能仍是遥远的梦，但老板可能会让你减轻一些工作负担，至少，让老板注意到你在做额外的那些事情，让老板知道那个总理在文件堆后的你的名字，你不再是“Linda”或者“Lily”。

2.付出与所得不符 能主动提出加薪要求者，心态积极；

觉得自己付出很多，工作态度势必积极，但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？对策：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事无巨细地记录在案，整理成书面材料，至少自己要能说出自己做了哪些工作。

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。

TIPES：使用笼统模糊的字眼说明自己的贡献。

万一加薪要求被拒，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，进一步交代任务。

这些就是你将来的工作目标和发展空间。

3.收入与同事有差距

薪资的事情是双方事先谈好的，为什么当初不吭声，现在才埋怨？

对策：说实话，以这条理由谈加薪的危险系数较大，成功系数较低。

这里只能提供两条商谈条件：可以尝试先提出加薪5%，半年后再要求增加5%；也可要求老板给予培训等其他条件“变相加薪”。

TIPES：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决策。

所以，不妨先怀疑一下自己，为什么薪水低？如果是自己的能力问题，再接再厉；如果是老板的问题，那你该走了 4.进公司时就对薪资不满

当初你自己都接受了，怎么能埋怨我呢？对策：如果老板不同意加薪，你应该和老板谈一下，怎样才能加薪，或者是否能以其他方式来补偿，比如奖金、休假、交

通费等等。

将加薪要求转化为要求公司给你提供职业发展的机会，例如培训、转到更适合自己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等，表明自己为公司服务的热忱。

TIPES：和别的同事或者别的公司的薪资作比较。

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。

5.薪金不能体现价值 你值吗？你真的认为自己是唯一吗？你做到了“开源”——你为公司创造了多少财富？还是，你做到了“节流”吗？——你为公司节省了多少财富？对策：尽可能用具体数字证明自己的工作绩效或贡献。

例如，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，生产力提升了多少，商品周转率增加多少等等。

在公司陷入困境时，如何做出成绩。

例如，在人力严重短缺的情况下完成了哪些项目，在设备不足或是老化的情况下完成了一笔数额惊人的单子，成功化解客户的刁难维护公司形象等等。

TIPES：除非已经为自己留了更好的出路，否则不要采取跳槽等威胁手段。

如果你在公司属于20%不可或缺精英，可以以这个理由提出加薪。

你的胜算在于虽然没有人是不可取代的，但取代你的成本却可能超过为你加薪的成本。

参考文档

[下载：如何和上市公司谈薪资.pdf](#)

[《基金多久更换一次股票》](#)

[《中泰齐富股票卖了多久可以提现》](#)

[《一只股票停牌多久》](#)

[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/article/36203928.html>