BRENO PAQUELET

# PARE DE GANHAR MAL

MANUAL DE NEGOCIAÇÃO PARA
AUMENTAR SEU SALÁRIO
E SUA QUALIDADE DE VIDA

SEXTANTE

# Resumo de Pare de ganhar mal

MANUAL DE NEGOCIAÇÃO PARA AUMENTAR SEU SALÁRIO E SUA QUALIDADE DE VIDA.Pedir um aumento pode não ser tão difícil quanto parece."Negociação salarial é um processo que envolve riscos. Você pode se frustrar e ainda prejudicar o relacionamento individual mais importante da sua vida profissional: o que tem com seu gestor.Apesar dos riscos, os benefícios da negociação salarial são muito altos.

Afinal, sua saúde financeira depende basicamente de três fatores: quanto você ganha; quanto gasta; e quanto/como investe. O jeito mais simples de ganhar mais, para poder fazer maiores investimentos, é aumentando o seu salário." Breno PaqueletApesar do alto índice de profissionais insatisfeitos com o que ganham, poucos efetivamente tomam a iniciativa de negociar o salário.

Sempre há o medo de perder o emprego, de ser considerado ganancioso, de prejudicar o relacionamento com o chefe. Além disso, muitos não sabem por onde começar, o que acaba gerando inércia e frustração.Pare de ganhar mal revela tudo que você precisa saber para dar esse grande passo na carreira e, de quebra, melhorar sua saúde financeira e sua qualidade de vida.

Neste verdadeiro manual de negociação, você terá acesso a um processo estruturado, claro e objetivo para montar sua estratégia e ir atrás do seu sonho.Além de oferecer exercícios práticos e valiosas ferramentas de autoavaliação, o especialista em negociações estratégicas Breno Paquelet apresenta dicas, casos reais e exemplos de erros comuns que podem atrapalhar seus objetivos.

Ele também traz respostas para as dúvidas mais frequentes na hora de abordar seu gestor:• Como saber se o aumento realmente faz sentido• Qual o melhor momento para discutir seu aumento• Como e quanto pedir• Como se preparar para a conversa com seu chefe• Como superar um “não”• O que nunca se deve fazer em uma negociação salarial

Acesse aqui a versão completa deste livro