**Почему именно в августе нужно просить о повышении зарплаты**

***Руководитель компании Pruffi Алена Владимирская рассказала, как месяц влияет на повышение зарплаты. Чтобы не прогадать со временем и величиной своего дохода, читайте нашу статью.***

По словам автора, последний месяц лета – это период рекрутингового затишья. Ведь именно в августе основные специалисты в компании уезжают в долгожданный отпуск. Получается, что собеседовать новые кадры некому, из-за чего вакансии остаются открытыми неделями. В этот период в компаниях редко принимают важные решения – все отдыхают. Поэтому так важно именно сейчас задуматься о повышении своего оклада.

Алена Владимирская утверждает, что существует три объективных повода для увеличения вашей прибыли, а значит, и три метода достижения результата. Поговорим о них ниже.

**Думайте как шеф**

Автор пишет о том, что в такое нестабильное время топовые сотрудники и начальство не позволяют себе забыть о бизнесе даже на пару дней. Именно в августе руководство, отправляясь в отпуск, отвлекается от рутины в работе и начинает планировать будущее компании. Пользуйтесь этим!

Если вы являетесь профессионалом и уверены в своих силах, докажите это. Сразу же после возвращения шефа на работу предоставьте ему четкий план по развитию компании, увеличения ее дохода. Не забудьте о конкретике, цифрах и сроках выполнения. И если вы думаете в одном ключе с руководителем, то повышение вам обеспечено.

Единственное, в этом методе есть два маленьких нюанса. Во-первых, ваш шеф, если он является наемных рабочим, может увидеть в вас конкурента. После чего сделает все необходимое для вашего устранения из компании. Во-вторых, если ваш план не совпадет с планом босса, собеседник может принять вас за непрофессионального сотрудника.

**Высокая конкуренция как повод**

По словам автора, история о том, что в кризис на рынке труда появляется большое количество профессионалов за маленькую цену, - миф. На самом деле, компании стремятся всеми силами удержать тех, кто может помочь им сохранить положение. В банковской сфере, к сожалению, и часть профессионалов попадает под горячую руку испуганных руководителей, но в целом ситуация такова.

К тому же в сентябре начинается набор новых людей в команду. Зная это, вы можете воспользоваться своим положением на работе и убедить шефа повысить вам заработную плату. Риск заключается в том, что вы можете переоценить свою значимость в компании и в этом случае остаться без работы вовсе.

**Многочисленные сокращения**

Алена Владимирская пишет, что сокращения – это повод поднять вам зарплату. Почему это должно быть выгодно компании? Все очень просто. Руководству гораздо прибыльнее поднять вам оклад на 20-30 процентов, нежели выплачивать полноценную зарплату еще одному сотруднику, обеспечивая его полноценным социальным пакетом, рабочим местом, командировочными. Главное - убедить начальство в значимости вашей работы. И лучшим методом убеждения стенут четкий план на будущее и конкретные результаты в прошлом.

**Ни в коем случае!**

Напоследок автор предупреждает всех соискателей о том, что нельзя говорить руководителю, если хотите повысить свою зарплату. Не стоит использовать для аргумента наличие ипотеки, рождение ребенка или нестабильность экономической ситуации в стране. Поводом, как мы уже сказали, могут служить только ваши профессиональные преимущества перед другими коллегами.

*Источник www.vedomosti.ru*