

7 consejos para pedir un aumento de sueldo

Cuando negocies una subida salarial es más efectivo solicitar una revisión al alza sin hablar de un aumento concreto



Mónica Mendoza

Psicóloga, consultora y experta en ventas

Seguir a @monicaventas

25.4K
SHARES

37.211

visualizaciones

· 30 Oct 2018 ·



Son muchos trabajadores los que **consideran que merecen un aumento de sueldo**. En la mente del empleado se agolpan pensamientos como “he trabajado muchas más horas de las contratadas”, “estoy totalmente comprometido con el proyecto”, “llevo más de diez años y no me han tocado el sueldo...”.

Sin embargo, debido al periodo de crisis económica que está atravesando el país y que, en ocasiones, en su empresa han tenido que hacer algún ERE o rescisión de personal, **son pocos los trabajadores que se atreven a dar el paso y a pedirlo**.

Si quieres pedir un aumento de sueldo sigue estos 7 consejos:

1. Preparar previamente toda la documentación

Utilizamos cookies propias y de terceros para mejorar y analizar el uso que haces de nuestros servicios mediante e análisis de tus hábitos de navegación. Si continúas navegando, consideramos que aceptas su uso. Puedes cambia la configuración u obtener más información en nuestra [Política de cookies](#).

Aceptar



Artículos
relacionados

de éxito, una relación de los días en los que se ha trabajado en fin de semana, fuera de horario estipulado o tareas que se han realizado que eran propias de otro compañero que pudo ejecutarlas en su momento.

Por otro lado, es positivo **resumir los logros personales que repercutieron en el bien de la organización**: plazos de entrega superados con varios días de adelanto, algún valioso consejo puntual que salvó de un peligroso encallamiento, algún proyecto a contrarreloj, etc.

2. No pedirlo en un encuentro informal: pedir una reunión

Cuando se vaya a realizar una petición de este tipo es conveniente **pedir una reunión con la persona que tomará la decisión final** y que sea una reunión de media hora como mínimo. No es recomendable provocar el encuentro en una situación informal (por ejemplo, en la sala de los cafés o durante una comida de empresa), porque la propuesta no será tomada tan en serio.

En esta vida no gana el que lo hace mejor, sino el que negocia mejor

[CLICK TO TWEET](#)

3. En la reunión: valorar los aspectos buenos de la empresa

Cuando se inicie el contacto con el interlocutor, antes de pedir nada, es importante dar las gracias por haber sido recibido. A continuación, es bueno **resumir de forma breve los aspectos buenos de la empresa**, por los cuales se está agradecido.

Aunque se lleven preparados, se debe utilizar un tono de voz natural al exponerlos, no debería costar, si realmente se cree en ellos. Y si se pide un aumento, es que se cree en ellos, ¿no? Hay que recordar que en esta vida no gana el que lo hace mejor, sino el que negocia mejor.

7 preguntas
más frecuentes
al calcular la
retención en tu
nómina

10 consejos
antes de firmar
el finiquito

4. Solicitar una revisión al alza de rango salarial, no hablar de un aumento en concreto

Tras las frases de agradecimiento, es el momento en el que el empleado podrá solicitar que, debido a su dedicación e implicación, le gustaría que se revisara al alza su rango salarial.

Se consiguen más cosas **cuando se pide por favor que se revise el rango salarial** que si se demanda un aumento de un 5%, por ejemplo.

5. Defender la propuesta

Pedir un aumento de sueldo es como una declaración de amor. Cuesta mucho empezarla, pero una vez que se ha confesado, todo fluye de manera más fácil. En el momento en el que ya se ha comenzado con la declaración de intenciones es cuando el empleado debe **defender su propuesta con la documentación que tiene preparada**.

6. Después de la petición, emplear la técnica del silencio

Una vez ya se ha realizado la petición, lo recomendable es permanecer callado observando a la otra parte, estudiar cómo se comporta y cómo reacciona. Las personas no suelen aguantar bien los silencios y responden rápidamente. Sin embargo, también hay que tener presente que el interlocutor no tiene porque decidirse en el momento.

Así que, llegados a ese punto, **jamás se debe presionar para que tome una decisión**. Y, por supuesto, nunca amenazarlo con irse a la competencia o dejar la empresa: hay que plantear las propuestas en clave positiva siempre.

7. No compararse con un compañero

Como estrategia, **no es nada recomendable compararse con un compañero de trabajo**. La típica frase de “fulanito” trabaja menos que yo y gana más, no es nada aconsejable. Deja mala imagen y además las condiciones salariales pactadas con la otra persona en su día no son tema de nuestra incumbencia.

Se trata de un recurso fácil que deja peor al que lo comenta que al empleado que trabaja menos y gana más.

En InfoJobs tenemos más de 40.000 ofertas de trabajo.

[Ver ofertas en InfoJobs](#)

[Mónica Mendoza](#) es psicóloga, consultora, experta en ventas y autora del libro [Lo que NO te cuentan en los libros de ventas](#) y Cápsulas de Motivación para Comerciales y Emprendedores

InfoJobs no valida los comentarios que publican los usuarios en esta sección. Confiamos en el sentido común de cada uno. Si detectas algún mensaje que no cumpla con nuestras normas de uso avísanos.

7 comentarios

Ordenar por **Más antiguos**

Agregar un comentario...

**Víctor Sancho Cámara**

Gracias Mónica, me ha gustado el artículo. Tomo algunas notas...

Me gusta · Responder · 2 años

**Velasquez Kia**

Interesante.

Me gusta · Responder · 2 años

**Yolanda G-Caro Martín**

Muy interesante, claro y practico. Gracias por los consejos

Me gusta · Responder · 2 años

**Carlos Ortiz**

Me gustó el punto, porque precisamente estoy por pedir un ajuste a mi salario y me topé con este artículo muy bueno gracias

Me gusta · Responder · 1 · 2 años

**Jessy Lopez Perez**

Gracias..hace unas semanas le estoy dando vueltas a este tema..m.sirvieron tus con

Me gusta · Responder · 2 años

Nosotros

Ayuda
Seguridad
Publicidad
Condiciones legales
Reglas de uso

Sobre InfoJobs

InfoJobs hoy
Trabaja con nosotros
Ofertas de empleo

+ InfoJobs

Orientación laboral
InfoJobs Formación
Blog empresas
Oferte di lavoro in Italia

Prensa

Indicadores de InfoJobs
Notas de prensa
Contacto de prensa

¡Síguenos!



Otras webs de Schibsted: | [vibbo](#) | [Fotocasa](#) | [habitacía](#) | [Coches.net](#) | [Motos.net](#) | [Milanuncios](#)

