

RESUMO

VA
LEN
DO!

|| AUMENTO É
QUESTÃO DE
MERECIMENTO ||



LIVE 02



**DINHEIRO
RESUMO
LIVE 04**

COMO RECEBER UM AUMENTO?

A questão do aumento sempre foi um tabu entre os funcionários e uma incógnita para os donos. Já que ambos não sabem como tratar de forma ideal essa ação que move muito mais do que dinheiro, e sim cargos. Segundo o site “Contábeis” 60% das empresas brasileiras são meritocráticas, ou seja, mais da metade do nosso sistema empreendedor recompensa os empregados levando em conta a sua performance profissional e os seus resultados mensurados. E mesmo sabendo que a maioria da minha audiência são donos de algo, a partir de agora vou abordar tudo que se precisa saber sobre aumento:

Durante 15 anos da minha vida, trabalhei como CLT, vivenciei uma rotina como funcionário atendendo ordens, porém sempre entreguei mais do que me pediam - Você sabia que 90% dos funcionários não fazem um curso sem que seu/sua chefe peça? - E eu sempre fiz parte dos 10% já que o meu principal objetivo era fazer com que a empresa crescesse e junto com ela eu também.

Muitos funcionários dentro das organizações querem aumentar a sua empregabilidade, receber um bônus e ter sucesso na sua carreira, mas poucos buscam qualificação ou pior, fazem somente aquilo que é designado. Na primeira live eu citei sobre preencher os espaços vazios, pois é ali que você encontra as grandes oportunidades, e é por essas mesmas oportunidades que o seu tão desejado aumento vem, e o melhor: sem ter que fazer de você um pedinte.

O que os (as) donos (as) das empresas analisam quando um funcionário pede um aumento?

A primeira coisa que você precisa entender antes de pedir um reajuste, é sobre como funciona a cabeça do seu chefe. E como eu ocupo a posição de chefe de uma equipe hoje, vou te explicar como funciona:

Receita:

De uma maneira visual, suponhamos que o valor adquirido da sua empresa seja de R\$ 100 mil reais, e só de...

- Imposto é subtraído 15%
- Folha de pagamento é subtraído 40%
- Custos fixos menos 20%

Resultando em somente R\$ 25 mil de receita.

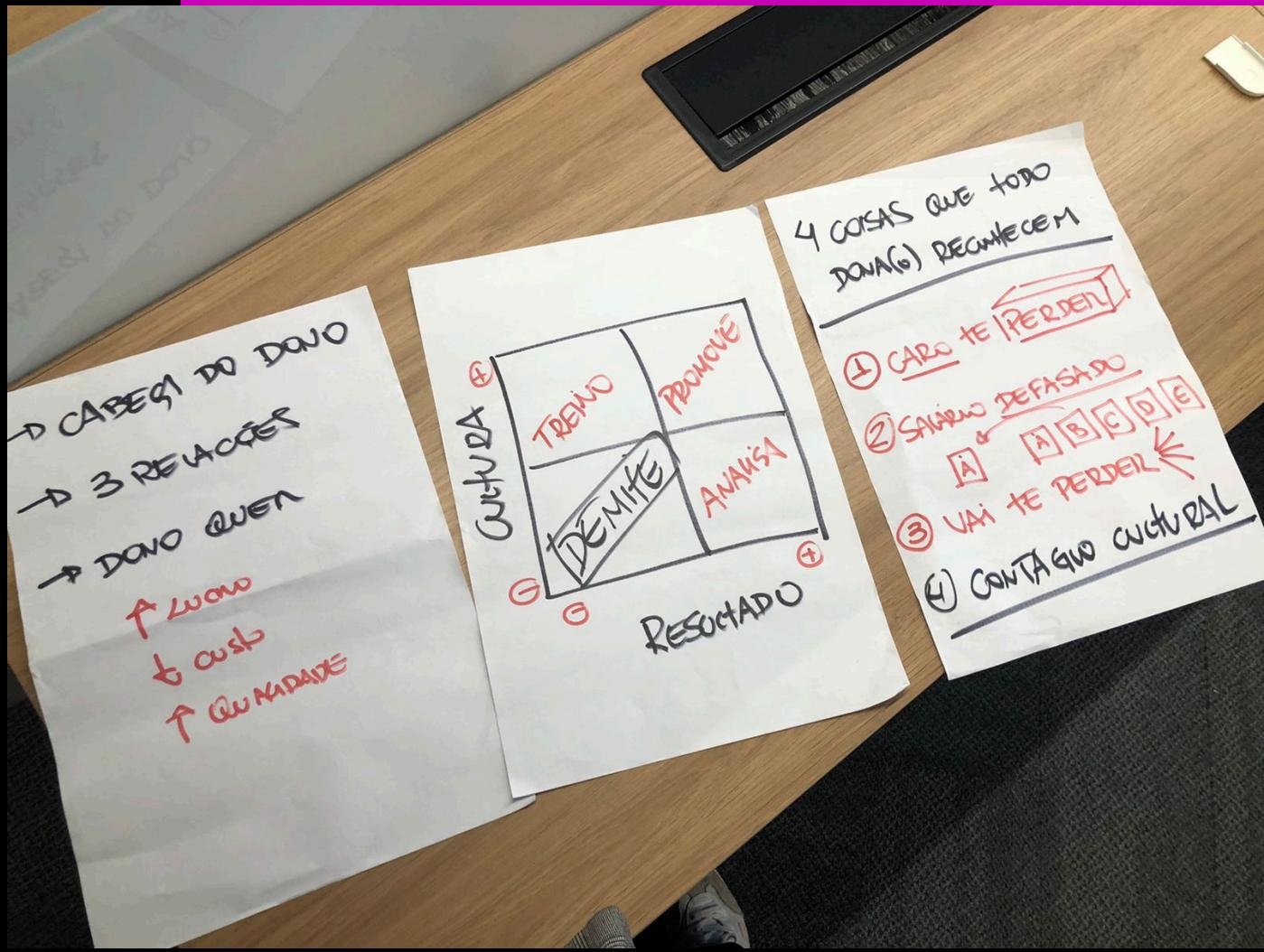
Ou seja, é dos R\$ 25 mil da margem de lucro que você pede um aumento.

Levando em consideração, quais critérios e méritos você tem demonstrado para que a sua chefia compartilhe a “gordura da carne” com você?

Porque a cabeça do chefe funciona da seguinte forma:

- > Ele quer aumentar o lucro;
- > Ele quer diminuir a despesa;
- > Ele quer aumentar a qualidade.

As suas ações foram para suprir essas necessidades acima?



Outros detalhes importantes e que são analisados para que mereça um aumento:

- É técnico?

O funcionário envolve a transmissão e aprendizagem? Tem interesse em se atualizar?

- Qual a relação do funcionário dele com ele mesmo?

É organizado? Chega no horário? Está atento durante as reuniões?

É engajado?

- Qual a relação dele com os outros?

Reclama de tudo? Implica e não se desenvolve em equipe? Fala mal de todos pelas costas? Não tem uma boa relação no trabalho?

Fazendo esse exercício de autoavaliação, você entende o momento certo de pedir um aumento.

4 COISAS QUE TODO DONO(DA) RECONHECEM

① CARO TE PERDER

② SALÁRIO DEFASADO



③ VAI TE PERDER

④ CONTÁGIO CULTURAL

4 coisas que todo dono/dona reconhece, mas não fala:

- O FUNCIONÁRIO É CARO: Todo dono reconhece que a pessoa é cara para perder na empresa. Pois para contratar outro funcionário é demandado tempo e dinheiro para chegar no nível de sabedoria e cultura que ele já tem. Ninguém quer perder uma pessoa que é única.

- SALÁRIO DEFASADO: Se a pessoa é contratada e assalariada para fazer A, porém faz B e C, o salário dela está defasado. O chefe vai reconhecer o seu esforço e vai recompensar de maneira justa.

- QUE VAI PERDER: Aquele funcionário vai embora se o chefe não conversar com ele, se não haver contato e elo.

- CONTÁGIO CULTURAL: O chefe vê que o funcionário contagia o ambiente e as pessoas inseridas nele com a cultura que a empresa tem, ou seja, quando aquele funcionário está presente, mas o chefe ausente, o dono está tranquilo pois a cultura está sendo contagiada mesmo sem ele.

|| QUEM FALA PRIMEIRO, PERDE.
QUEM PERGUNTA MELHOR, GANHA.
A MELHOR HISTÓRIA
SEMPRE VENCE ||

Joel Jota