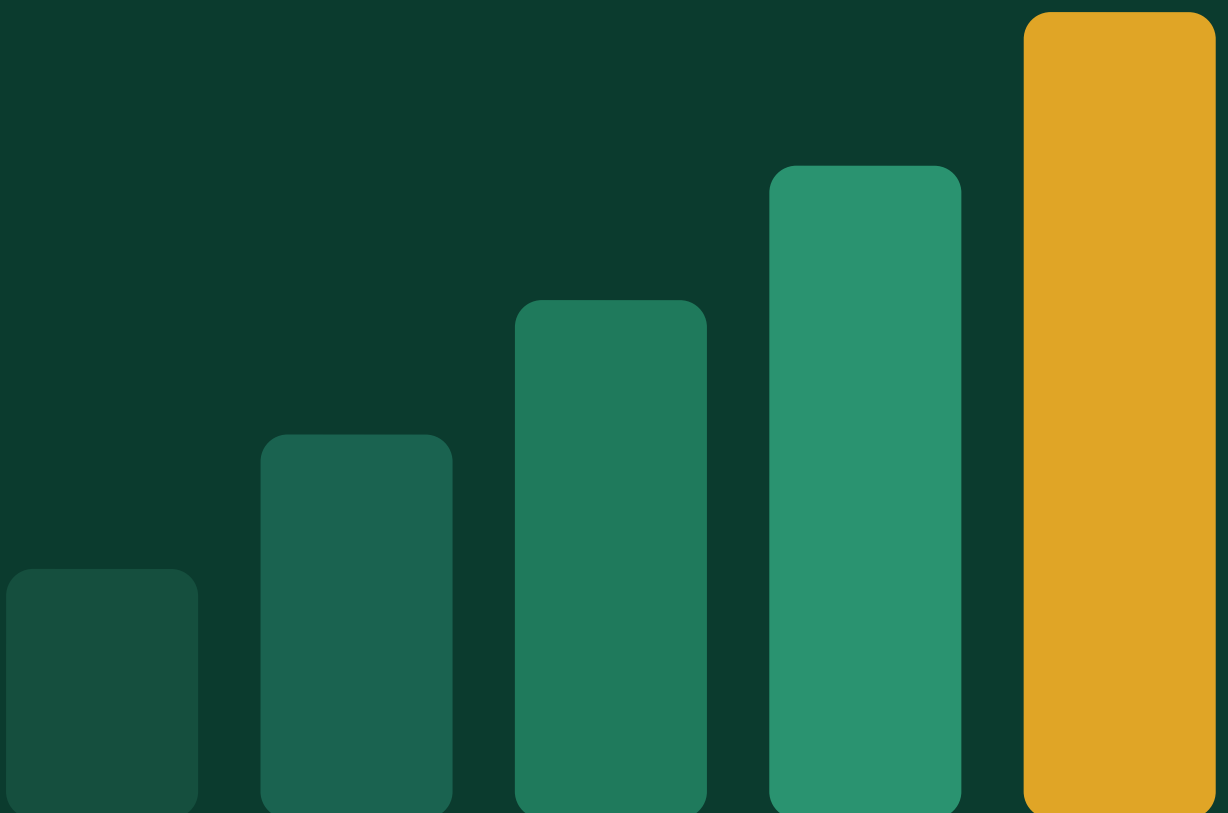




GUIA PRÁTICO • CARREIRA

COMO PEDIR AUMENTO DE SALÁRIO

Um guia prático para conversar com seu chefe
com segurança, respeito e profissionalismo



INTRODUÇÃO



Ficar nervoso é normal

“Será que vão achar que estou reclamando?”

“E se meu chefe disser não?”

“Quanto devo pedir?”

“Como vou falar isso sem parecer interesseiro?”

Pedir uma revisão salarial não precisa ser desconfortável. Com educação, argumentos e fatos, a conversa vira uma oportunidade de mostrar sua evolução profissional.

O objetivo não é dizer:

~~*“Quero ganhar mais.”*~~

O objetivo é mostrar:

“Minha responsabilidade, minha experiência e minha contribuição aumentaram. Gostaria que minha remuneração fosse analisada.”



Prepare-se antes de pedir

Não entre na conversa sem pensar no que vai dizer. Faça uma lista das suas conquistas e pergunte a si mesmo:



Quais responsabilidades aumentaram?



Estou fazendo atividades que não fazia quando fui contratado?



Passei a treinar outros funcionários?



Resolvo problemas com mais autonomia?



Melhorei algum processo?



Tenho recebido bons retornos da equipe ou dos clientes?



Apreendi novas ferramentas ou sistemas?



Assumi tarefas de outro setor?



Minha produtividade aumentou?



Estou entregando resultados melhores?

Anote tudo.

Muitas vezes o trabalhador faz coisas importantes todos os dias, mas, na hora de conversar com o chefe, acaba esquecendo.



Não use só argumentos pessoais

Um dos erros mais comuns é justificar o aumento apenas com problemas financeiros. Compare:



ARGUMENTO MAIS FRACO

“Meu aluguel aumentou.”

“Estou com muitas contas.”

“Preciso pagar a escola dos meus filhos.”

Podem ser situações reais e importantes, mas o argumento principal deve ser seu trabalho e sua contribuição.



ARGUMENTO PROFISSIONAL

“Nos últimos meses, assumi novas responsabilidades e passei a executar atividades com maior autonomia. Gostaria de conversar sobre uma revisão da minha remuneração.”

A segunda abordagem mostra maturidade profissional.



Escolha o momento certo

EVITE

- ✗ momentos de crise
- ✗ discussões
- ✗ horários de muita pressão
- ✗ quando seu chefe estiver saindo para uma reunião
- ✗ momentos em que a empresa esteja enfrentando grandes dificuldades

PREFIRA

Uma conversa reservada. Você pode começar assim:

“Você teria alguns minutos esta semana para conversarmos sobre minha evolução profissional e minhas responsabilidades?”

Isso é melhor do que chegar de surpresa dizendo:

~~“Preciso de aumento.”~~



Marcando a conversa pelo WhatsApp

Olá, [nome]. Tudo bem?

Gostaria de conversar com você sobre minha evolução profissional, as responsabilidades que venho assumindo e minha remuneração.

Quando você tiver um momento disponível, gostaria de conversar pessoalmente sobre isso.

Obrigado pela atenção.

09:41

Mensagem



Seja objetivo

Não é necessário discutir todo o aumento pelo WhatsApp.

Use a mensagem apenas para abrir espaço para uma conversa profissional.



Como começar a conversa

Não precisa fazer um discurso enorme. Comece com tranquilidade e siga três passos:

1**ABERTURA**

“Primeiramente, quero dizer que gosto de trabalhar aqui e valorizo a oportunidade. Gostaria de conversar sobre minha evolução dentro da empresa.”

2**FATOS**

“Quando entrei, minhas principais atividades eram A e B. Com o tempo, passei a assumir também C e D. Hoje tenho mais responsabilidades e consigo executar essas atividades com autonomia.”

3**PEDIDO**

“Por isso, gostaria de saber se podemos avaliar uma revisão do meu salário.”



Simples, direto e profissional.



Mostre sua evolução

1

Antes

“Quando entrei na empresa, minha função envolvia principalmente atendimento e organização de documentos.”

2

Evolução

“Com o tempo, passei a cuidar também de planilhas, controles, atendimento a fornecedores e apoio a outros setores.”

3

Resultado

“Hoje consigo executar essas atividades com autonomia e também ajudar outros colegas quando necessário.”

4

Pedido

“Por isso, gostaria de conversar sobre uma possível revisão salarial.”

Essa sequência é muito mais convincente do que simplesmente pedir mais dinheiro.



Argumentos profissionais



Aumento de responsabilidades

“Minha função atualmente envolve responsabilidades maiores do que quando fui contratado.”



Experiência

“Ao longo desse período adquiri experiência e hoje consigo resolver situações com muito mais autonomia.”



Resultados

“Consegui melhorar determinados processos e reduzir problemas que aconteciam anteriormente.”



Produtividade

“Hoje consigo realizar as atividades com mais rapidez e organização.”



Confiança

“A empresa passou a confiar em mim para atividades mais importantes.”



Desenvolvimento

“Tenho buscado cursos e conhecimentos que podem contribuir para meu trabalho.”



Acúmulo de funções

“Além das atividades originais da função, passei a assumir outras responsabilidades.”



Use somente argumentos verdadeiros. Nunca invente resultados para conseguir aumento.



Quanto pedir?

Antes de definir um valor, procure conhecer:



salário praticado para sua função



experiência exigida



responsabilidades



região



porte da empresa



benefícios



convenção coletiva, quando aplicável



evolução das suas atribuições

Pense também em um valor que faça sentido para a sua realidade profissional.

Se perguntarem: “Quanto você espera ganhar?”

“Considerando minhas responsabilidades atuais, minha experiência e o que venho entregando, acredito que uma remuneração na faixa de R\$ X a R\$ Y seria compatível. Mas estou aberto a conversar.”

Uma faixa permite negociação.



Por que você merece aumento?

O CHEFE PERGUNTA

“Por que você acha que merece aumento?”

Não fique nervoso. Responda com fatos.

EXEMPLO 1

“Porque minha função evoluiu. Hoje tenho mais responsabilidades, trabalho com maior autonomia e passei a contribuir em atividades que não faziam parte da minha rotina inicial. Por isso, acredito que seja um bom momento para avaliarmos minha remuneração.”

EXEMPLO 2

“Tenho procurado demonstrar meu compromisso com a empresa, assumi novas tarefas e venho buscando melhorar meu desempenho. Gostaria que essa evolução também fosse considerada na minha remuneração.”



O que NÃO falar



“Se não aumentar meu salário, vou embora.”

Transforma a conversa em uma ameaça.



“Fulano ganha mais do que eu.”

Você pode não conhecer as responsabilidades e condições do colega.



“Eu tenho muitas contas.”

Suas necessidades importam, mas não devem ser o argumento principal.



“Eu mereço porque estou aqui há muitos anos.”

Tempo de empresa, sozinho, não demonstra evolução profissional.



“A empresa tem dinheiro.”

Você provavelmente não conhece os dados financeiros da empresa.



“Se não der aumento, vou fazer somente o mínimo.”

Essa postura pode prejudicar sua imagem profissional.



“Todo mundo está ganhando aumento.”

Não baseie sua negociação em boatos.



“Eu faço tudo aqui.”

Evite exageros: cite exatamente as atividades que você assumiu.



Se a resposta for “não”

Se o chefe disser NÃO

Ouvir “não” não significa que a conversa acabou. Pergunte:

“Entendo. Posso saber o que eu precisaria alcançar para que esse pedido pudesse ser reavaliado?”

“Podemos estabelecer alguns objetivos e conversar novamente daqui a três ou seis meses?”

Você transforma uma negativa em um plano de desenvolvimento.

Se disser: “Agora não temos orçamento”

Você pode responder:

“Entendo. Nesse caso, gostaria de saber se podemos definir um momento para reavaliar essa questão. Enquanto isso, posso trabalhar em alguns objetivos que sejam importantes para a empresa.”

Você demonstra compreensão sem abandonar o assunto.



Proposta menor ou outro benefício

SE OFERECEREM MENOS DO QUE VOCÊ ESPERAVA



~~“Não aceito.”~~

Prefira:

“Agradeço a proposta. Eu esperava algo um pouco diferente considerando minhas responsabilidades atuais. Existe possibilidade de chegarmos a um valor intermediário?”

Negociação não precisa ser confronto.

Sem aumento, mas com outro benefício?

Dependendo da empresa, podem surgir alternativas como:



bônus



comissão



benefícios



treinamento



mudança de função



possibilidade de crescimento



revisão salarial futura



mudança de horário

“Podemos formalizar essa possibilidade e definir quando a questão salarial será novamente avaliada?”

Evite sair apenas com uma promessa vaga.



Exemplo completo de conversa

Imagine que você trabalha há dois anos em uma empresa e suas responsabilidades aumentaram. Você poderia dizer:

“Gostaria de conversar sobre minha evolução profissional. Quando entrei, minha função era mais focada em atendimento e atividades administrativas básicas. Durante esse período, passei a assumir controles, resolver situações com clientes e apoiar outras atividades do setor.

Hoje tenho mais autonomia e responsabilidades do que tinha no início. Tenho procurado contribuir cada vez mais com a equipe e melhorar meu trabalho.

Por isso, gostaria de conversar sobre a possibilidade de uma revisão salarial, considerando essa evolução.

Gosto de trabalhar aqui e quero continuar contribuindo para a empresa. Gostaria de saber como podemos avaliar essa possibilidade.”

Perceba: não existe agressividade. Existe:



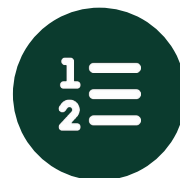
Clareza



Respeito



Argumentação



Roteiro rápido: 4 palavras

Se ficar nervoso, lembre-se de quatro palavras:

1

EVOLUÇÃO

O que mudou desde que você entrou?

2

RESPONSABILIDADE

O que você passou a fazer?

3

RESULTADO

Que contribuição você está entregando?

4

PEDIDO

Qual revisão salarial você gostaria de discutir?

“Eu evoluí → minhas responsabilidades aumentaram → estou entregando mais → quero conversar sobre minha remuneração.”



Pense em carreira, não só em salário

Não espere ficar insatisfeito

Converse sobre carreira antes de chegar à desmotivação. Você pode perguntar:

“Gostaria de entender como posso evoluir dentro da empresa e quais são os critérios para crescimento profissional e salarial.”

Essa pergunta também ajuda a descobrir o que a empresa espera de você.

Aumento também envolve responsabilidade

Se você receber um aumento, a empresa estará investindo em você. Continue:



entregando resultados



cumprindo horários



buscando conhecimento



mantendo uma boa postura



ajudando a equipe



assumindo responsabilidades



procurando melhorar processos

O aumento não é só uma conquista financeira: pode ser o reconhecimento de uma nova etapa profissional.

CONCLUSÃO

Você não está pedindo um favor.

Está propondo uma conversa sobre trabalho, responsabilidade, resultados e remuneração.

- ✓ Prepare-se antes.
- ✓ Conheça seu trabalho.
- ✓ Tenha exemplos concretos.
- ✓ Escolha o momento certo.
- ✓ Converse com respeito.

E, principalmente: sem ameaças e sem transformar a conversa em uma disputa.

“Eu cresci profissionalmente, minhas responsabilidades aumentaram e gostaria que minha remuneração acompanhasse essa evolução.”

Uma conversa que todo profissional deveria aprender a ter.