



Roteiro de Contra-Proposta

Prezado(a) _____,

(Esse contato deve ser direcionado à pessoa que enviou a proposta a você. Não cometa o erro – muitas vezes fatal – de passar por cima de alguém e abordar diretamente algum outro executivo da empresa)

Em primeiro lugar, agradeço imensamente a oportunidade de fazer parte da SUA EMPRESA e pelo empenho em me oferecer uma proposta alinhada com minhas expectativas.

Estou particularmente contente por ter sido o candidato escolhido porque esse projeto é exatamente o que busco para a minha carreira nesse próximo passo. Me sinto desafiado e, ao mesmo tempo, muito preparado para cumprir um belo ciclo ao lado de vocês. Vejo crescimento para ambos os lados.

Gostei muito de conhecer você, o fulano e o beltrano durante o processo. Eu já admirava essa empresa pela marca que representa, mas agora eu posso afirmar que sou realmente um fã.

Estou vendo essa proposta como um passo definitivo e de longo prazo em minha carreira, por isso acho importante pontuar, nesse momento inicial, alguns detalhes que tornariam essa proposta verdadeiramente interessante para mim.

(Mensagem inicial positiva e amigável. Detalhe aquilo que foi mais importante nessa nova posição e estão deixando você realmente motivado(a) – mostre que não é apenas a remuneração)

Como falamos, ...

(Recomendo fortemente que você faça uma conversa inicial por telefone! O e-mail não deve ser o principal meio de comunicação de vocês, mas sim um meio para formalizar o que foi discutido anteriormente).

..., avaliei a proposta de forma detalhada e existem alguns pontos que gostaria de discutir com vocês:

1) _____

2) _____

3) _____

(Liste de forma clara e objetiva os principais pontos que não estão de acordo com suas expectativas, comparando com seu atual / último pacote de remuneração, ou ainda argumentando – de forma objetiva – o motivo desse ponto não estar de acordo com suas expectativas)



Existe a possibilidade desses pontos acima serem flexibilizados?

(Dica importante: ainda não é o momento de pedir um valor claro, mas simplesmente questionar a possibilidade de uma alteração na proposta).

Ou ainda, _____

(Sugerir a alteração ou inclusão de outro benefício é uma excelente ideia, mostrando que você está aberto a pensar em alternativas que sejam positivas para os dois lados)

Entendo que _____

(Seja flexível também! É importante comentar que você abre mão de algum ponto, ou que não está levando em consideração)

Espero que vocês possam rever esses dois pontos acima, lembrando dos esforços que também estou fazendo para que dê certo, pois tenho muito interesse em fazer parte desse time!

Aguardo ansiosamente um retorno de vocês e estou à disposição para maiores esclarecimentos.

(Encerramento: novamente em tom positivo e confiante. Objetividade é importante, sinalizando que aguarda uma breve resposta e estando à disposição para conversar)

Abraços.



Exemplo

Prezado João,

Em primeiro lugar, agradeço imensamente a oportunidade de fazer parte da **Empresa ABC** e pelo seu empenho em me oferecer uma proposta alinhada com minhas expectativas.

Estou particularmente contente por ter sido o candidato escolhido porque esse projeto é exatamente o que busco para a minha carreira nesse próximo passo. Me sinto desafiado ao liderar uma equipe madura e experiente e, ao mesmo tempo, muito preparado para cumprir um belo ciclo ao lado de vocês. Vejo crescimento para ambos os lados.

Gostei muito de conhecer você, a Maria e o José durante o processo. Eu já admirava essa empresa pela marca que representa, mas agora eu posso afirmar que sou realmente um fã.

Estou vendo essa proposta como um passo definitivo e de longo prazo em minha carreira, por isso acho importante pontuar, nesse momento inicial, alguns detalhes que tornariam essa proposta verdadeiramente interessante para mim.

Como falamos, avaliei a proposta de forma detalhada e existem alguns pontos que gostaria de discutir com vocês:

1. Salário mensal de R\$ 11.000: houve um aumento de apenas 10% frente minha remuneração atual. Entretanto, pelo aumento de escopo e de responsabilidades nessa nova posição, liderando um time maior e com uma meta mais agressiva, minha expectativa seria um aumento maior nesse ponto.
2. Carro da empresa no valor de R\$ 50.000: atualmente sou elegível a um automóvel executivo, no valor de R\$ 100.000.
3. Bônus anual de até 2 salários: atualmente meu bônus chega a 3 salários (a média dos últimos anos foi de 2,9).

Existe a possibilidade dos pontos 1 (salário mensal) e 2 (tipo do carro oferecido) serem flexibilizados?

(Ou ainda, existe a possibilidade da Empresa assumir minhas despesas de mudança, ou até os primeiros meses de hospedagem na nova cidade?)

Entendo que a remuneração variável é uma política interna e não deve ser diferente entre os executivos do mesmo nível. Além disso, ainda tenho o benefício de um vale-combustível mensal, mas não estou considerando nessa minha avaliação.



Espero que vocês possam rever esses dois pontos acima, lembrando dos esforços que também estou fazendo para que dê certo, pois tenho muito interesse em fazer parte desse time!

Aguardo ansiosamente um retorno de vocês e estou à disposição caso queiram conversar.

Abraços!

Observações Gerais

- Essa é uma etapa de negociação, tenha isso em mente!
- O mais importante desse modelo é a estrutura! O conteúdo de cada parte deve ser modificado para se adequar ao seu estilo e tom de voz, mas recomendo que mantenha a estrutura sugerida.
- Seja objetivo, mas também seja sutil e tome cuidado para não prejudicar esse novo relacionamento (tenha sempre em mente a condição ganha-ganha).
- Faça uma preparação prévia e identifique os pontos que são prioritários a você (minha planilha de **Pretensão Salarial** pode ajudar).
- Nesses pontos, seja claro em demonstrar sua insatisfação e reforce o quanto é importante para você que eles sejam revistos.
- Faça concessões (e mostre claramente que as fez) sempre quando puder.
- Tenha sempre um tom amigável, afinal está apenas no início do que pode ser uma relação de longo prazo...
- Sempre mantenha o contato com a pessoa que apresentou a proposta a você!!! Passar por cima de alguém é a maneira mais fácil de prejudicar esse relacionamento

