

Як обрати між пропозиціями від двох компаній?

Стрес співбесід лишився позаду. Виявилось, що останні роки ви займалися цікавими та амбітними проектами, маєте заманливе резюме, та ще й говорите переконливо, на додачу. З десятків кандидатів на посаду запрошують саме вас. Проте тоді, як ви ще не цілком встигли за себе порадіти, виринає нове, не менш стресове завдання: обрати з багатьох саме ту, найкращу, пропозицію вашого серця.

Роботодавець почесно оголошує, що готовий розпочати співпрацю хоч завтра, і ви начебто мали радісно погодитися, адже ви доклали немало зусиль, аби це почути, та є одна проблема: такі саме розпростерті об'єми чекають на вас ще у двох – трьох компаніях, а часу на відповідь – обмаль. Розбираємося, як гідно вийти з ситуації.

Погляньте на проблему з іншого боку

Ви не у жахливій тривожній дилемі, а навпаки – маєте широкий вибір. Обирають не вас, а ви. Тепер можливо шляхом послідовного порівняння пропозицій та перемовин вибрати або створити найкращі для себе умови праці.

Виграйте час

Розкажіть HR, що його пропозиція неймовірна і вам дуже пощастило, що вас запросили на цю посаду, проте ви також чекаєте на співбесіду в іншу компанію. Звісно, варто поважати час компанії й бути готовим до того, що поки ви думаєте, вони шукають кандидатів. Це не мають бути тижні чи місяць, але кілька днів для роздумів можете сміливо просити. Запевніть, що ви все ж схильні саме до цієї можливості, просто ви дуже розважлива людина і маєте все продумати.

Зберіть інформацію та розставте пріоритети

Складіть список критеріїв оцінки вакансії від найбільш до найменш пріоритетного для вас пункту, як-от, наприклад – гнучкий графік, можливість працювати з дому, висока зарплатня, розташування, тощо. Дізнайтеся якомога більше інформації про кожну вакансію, та виставте їй рейтинг згідно вашого списку. Це дуже важливий етап відбору, адже існує ризик, що вас, наприклад, спокусить висока зарплатня, проте через деякий час ви з жахом усвідомите, що знову займаєтеся чимось абсолютно безглуздим для людства. Тож розставте пріоритети. Будь-яка інформація може стати визначальним фактором. Все просто: відкрийте нотатки, розбийте аркуш на дві колонки і детально розпишіть всі суттєві для себе переваги і недоліки позиції.

Потім дайте **відповідь на кілька запитань** про кожну з опцій.

- Чи подобаються мені щоденні обов'язки й активності на запропонованій позиції?

- Чи сподобалися мені атмосфера і люди під час мого візиту до офісу та інтерв'ю? Чи підходить їхня культура та стиль роботи моїй особистості?
- Які я маю можливості росту в цій компанії? Де я буду через 1-2 роки?
- Чи наблизить мене ця робота до моїх цілей?
- Чи має компанія хороше майбутнє, якими були її фінансові показники за попередні роки?

Це нормально, якщо ви не знаєте деяких відповідей. В таких випадках **запитуйте, але не вимагайте**. Пам'ятайте, що компанія дає вам роботу і хоче бачити вас у своїй команді, тому користуйтеся можливістю поставити важливі питання до того, як приймете фінальне рішення.

Приклад: «Дякую за ваш час! Мені дуже імponує ваша пропозиція. Це саме те, чим би я хотіла зайнятися на даному етапі кар'єри. Коли я маю повідомити вам про своє остаточне рішення?»

Можливо, у вас є друзі або знайомі, чию думку ви поважаєте і хто міг би вам допомогти. Не бійтесь звернутися до них.

Чи варто говорити представникам компанії, що у вас є кілька пропозицій?

Це підступне питання, на яке, на жаль, немає правильної відповіді. Проте є щонайменше дві ситуації, коли ви можете говорити про це з рекрутером.

Перша – коли пріоритетна для вас компанія ще не зробила пропозицію. Ви можете підштовхнути їх до швидшого рішення, якщо скажете, що у вас вже є пропозиція від іншої компанії. В цьому випадку ви можете сказати: «Я щасливий, що ми пройшли так далеко у процесі рекрутменту, мені дуже подобається ваша компанія і я впевнений, що зможу зробити важливий внесок в роботу вашої команди. Але ще одна компанія вже запропонувала мені роботу і попросила прийняти рішення до дати X. Чи є якийсь шанс, що ви можете прийняти рішення щодо моєї кандидатури трохи раніше? Буду вдячний».

Інша причина для подібного діалогу – це різниця в запропонованих зарплатах. Спробуйте щось таке: «Хочу бути відвертим – я отримав пропозицію від іншої компанії. Позиція в вашій компанії мій пріоритет номер один, і я б дуже хотів потрапити до вашої команди. Проте інша пропозиція включає X зарплату/бенефіти. Чи є будь-яка можливість проговорити знову зарплату чи інші бенефіти у вашому офісі? Буду вдячний».

Обидва варіанти залишають за собою ризик: компанія може образитися чи подумати, що у вас недостатньо мотивації, і врешті запропонувати позицію іншій людині. Проте, якщо ви будете говорити чесно і з повагою, компанія може навпаки віддати перевагу вам серед усіх кандидатів, тому що побоїться втратити не просто хорошого працівника, а ще й гідну людину.

Як правильно відмовитися від офери?

- Не затягуйте з відповіддю, тому що зазвичай компанії визначають певний дедлайн на закриття позиції. Якщо ви зробили вибір, озвучте його – поважайте час і ресурси роботодавця.
- Дати відповідь у листі чи повідомленні – непоганий варіант. Але дзвінок у цьому випадку буде більш доречним і покаже вашу повагу.

- Поясніть причину. Не наголошуйте на тому, що вам не сподобалося. Краще розкажіть, які переваги в іншій компанії чи які ваші особисті цілі змусили вас обрати її. Можливо, ви комусь допоможете зрозуміти, в чому варто вдосконалюватися.

- Не паліть мости – спробуйте завершити на хорошій ноті. Можливо, у майбутньому ви захочете знову спробувати свої сили в цій компанії або рекрутер, з яким ви спілкувалися, працюватиме в компанії, куди ви захочете потрапити.

Нехай ваш вибір буде найбільш вдалим!

Складено за матеріалами інтернет-ресурсів:

<https://www2.deloitte.com/>

<https://thepoint.rabota.ua/>