

5 soovitusi,  
mida peaksid  
**palgaläbirääkimistel**  
meeles pidama



1

**Uuri tööturgu**



# Uuri tööturgu

Väga oluline on koguda enne läbirääkimisi nii palju informatsiooni kui **vähegi võimalik**, et saaksid vestlust **seeläbi** tasakaalustada.

Palgainfot saad koguda nii keskmiste palgatasemete ja palgatrendide kohta kui ka konkureerivate **ettevõtete töötasude** vahemikest. See aitab **välja** selgitada, kas ootad turuhindadest suuremat **või väiksemat** tasu.

Lisaks on pea kolmandik CVKeskus.ee **tööportaalis** avaldatud **tööpakkumistest** juba avaliku palganumbriga, mis loob samuti **üsna** hea **ülevaate**.

Soovitame **mõelda** ehk on ka Sinu tutvusringkonnas **mõni värbamiskonsultant**, kelle **käest** oleks **võimalik** uurida, kui suur on antud positsioonil **konkurentsivõimeline töö**-tasu.

## Kasulikud allikad:

- **Brutotöötasu ülevaade** populaarsetel ametialadel Eestis  
[Vaatan »](#)
- Avaliku palganumbriga **tööpakkumised**:  
[Tallinnas »](#)  
[Tartus »](#)  
[Pärnus »](#)  
[Üle Eesti »](#)
- Palgatrendide **ülevaated** ja uuringute **kokkuvõtted**  
[Vaatan »](#)



2

**Põhjenda oma palgatõus  
või palgaootus**



# Põhjenda oma palgatõus või palgaootus

Asudes palgaläbirääkimistesse, peab Sinu plaan olema teha tööandjale selgeks, miks Sa oodatud palka või palgakõrgendust väärivad.

Võibolla on selleks kasvanud vastutus või lisaväärtus, mida tööandjale lood? Ehk on viimase aasta tulemused olnud üle ootuste head, mis on kaasa aidanud ettevõtte arengule. Võibolla on aga kasvanud ka värbamis-konsultantide huvi

Sinu vastu ja Sinu oskused ning teadmised on tööturul kõrgelt hinnas?

Pea meeles, et palgatõus peab olema alati põhjendatud – lihtsalt niisama äriettevõtte palka ei tõsta ja kindlasti ei ole piisavaks argumendiks see, et oled võtnud uue autoliisingu.

## Meelespea:

Tea oma väärtust ja põhjenda oma soov numbrite abil!

3

Tunne vastaspoolt



# Tunne vastaspoolt

Nii nagu müügiotsuses, tuleb ka palgaläbirääkimistel **mõista**, kes istub teisel pool lauda. Kas tegemist on **ettevõtte** juhi või personalijuhiga? Kas tal on **võimu** palgataset muuta või peab ta omakorda seda **mõtet** edasi **müüma**? Tasub meeles pidada, et kui juht on huvitatud **ettevõtte** tulemustest, siis keskastmejuht on huvitatud

eelkõige talle seatud **eesmärkide** saavutamisest. Seda teades oskad **läbirääkimistel** vestluspartnerit suunata.

Kandideerimisotsuses aitab lisaks kindlasti kaasa ka see, kui oled **põhjalikult** endale selgeks teinud **ettevõtte eesmärgid** ja peamised murekohad, mida Sinu palkamine aitab lahendada.

## Meelespea:

- Proovi **mõista**, kas **räägid läbi** otsustajaga või peab Sinu vastas istuv **töötaja** Sind omakorda edasi **müüma**.
- Uuri **ettevõtte** tausta: nii tulemusi, **eesmärke** kui ka konkurente ja peamisi murekohti.



4

Valmistu rasketeks  
**küsimusteks**





# Valmistu rasketeks küsimusteks

Kui selgub, et **tööandja** poolt pakutav ei ole piisav, ei tasu veel **läbirääkimisi** pooleli **jätta**. Oma **nõudmiste** eest tuleb seista. Arvatavasti ei **möödu** mitte **ükski** **palgaläbirääkimine** nii, et **töötaja küsib** ja **tööandja** vastab „**Olgu, ikka saab**“. Taolise juhtimisstiiliga **ettevõtte** satuks ilmselt **üsna** kiiresti raskustesse ja **lõpetaks** tegevuse. **Seepärast** peab **töötaja** olema

**läbirääkimistesse** astudes valmis ka rasketeks **küsimusteks**. Selleks tasub **läbi mõelda**, mis **küsimused** tekitavad ebamugavust ja kuidas neile vastata. Ette valmistumata tekib taolises olukorras kaks ohtu – kas valetatakse **või** lepitakse **vähemaga**. Oma soovide saavutamiseks peab aga vastama ausalt ja enesekindlalt.

## Rasketed küsimused:

- Miks Sa soovid just sellist palka?
- Kui me ei saa Sulle sellist palka pakkuda, kas oleksid valmis seda **kompenseerima mõne muu hüvega**?
- Kas keegi teine on Sulle pakkunud **kõrgemat töötasu**?
- Arvuta eelnevalt **välja** madalaim number, millega **võiksid nõustuda**.

5

Ära ähvarda



# Ära ähvarda!

Aastas vahetab **tööd** pea iga neljas **töövõtja** ja iga teine **töötaja** on valmis **võtma** vastu parema mainega **tööandja** **töopakumise**.

Niivõrd liikuv **tööturul** tahab **tööandja** **läbirääkimistel** tunnetada, et **töötaja** on lojaalne ja plaanib **ettevõttes** teha pikka **karjääri**. **Tööandja** on valmis tegema vaid pikaajalisi investeringuid. **Seepärast** ei tohiks kindlasti **välja käia**

argumenti, et kui palka ei **tõsteta**, **lähen ära**. Taoline olukord **lõhuks läbirääkimised** ja tekitaks vaid pingeid.

**Läbirääkimised** on **mõnevõrra** lihtsamad uue **töökoha** otsingutel, kuna siis on **töötajal** kergem keelduda pakkumisest, kui ta tunneb, et **väärrib** enamat ja otsustab otsida edasi. **Töopakumist** vastu **võttes** peab aga suutma endale **välja rääkida**

tingimused, millega on **töötaja** ka **päriselt** rahul. Seda **seepärast**, et **palgaläbirääkimisteks** avaneb uus **võimalus** tavaliselt aasta **või** kahe **pärast**.




**Kokkuvõtteks**, mida teha  
ja mida mitte?








# Kokkuvõtteks, mida teha ja mida mitte?

## Kindlasti tasub teha!

-  Kogu nii palju informatsiooni kui võimalik. Selgita välja oma oskuste ja teadmiste nõudlus ning väärtus tööturul.
-  **Jää** realistlikuks ja ausaks. Proovi oma teadmisi ja oskusi hinnata.
-  **Näita tööandjale**, miks on see talle kasulik.

## Mida mitte teha?

-  **Ära esita ainult põhjendusteta ja selgitusteta nõudmisi.**
-  **Ära manipuleeri või valeta, väites, et laual on konkureeriv pakkumine.**
-  **Ära võta vastu pakkumist, millega Sa tegelikult rahul ei ole.**

Loe ka:  
10 tõhusat meetodit tööintervjuu  
eelse ärevusega toimetulemiseks

