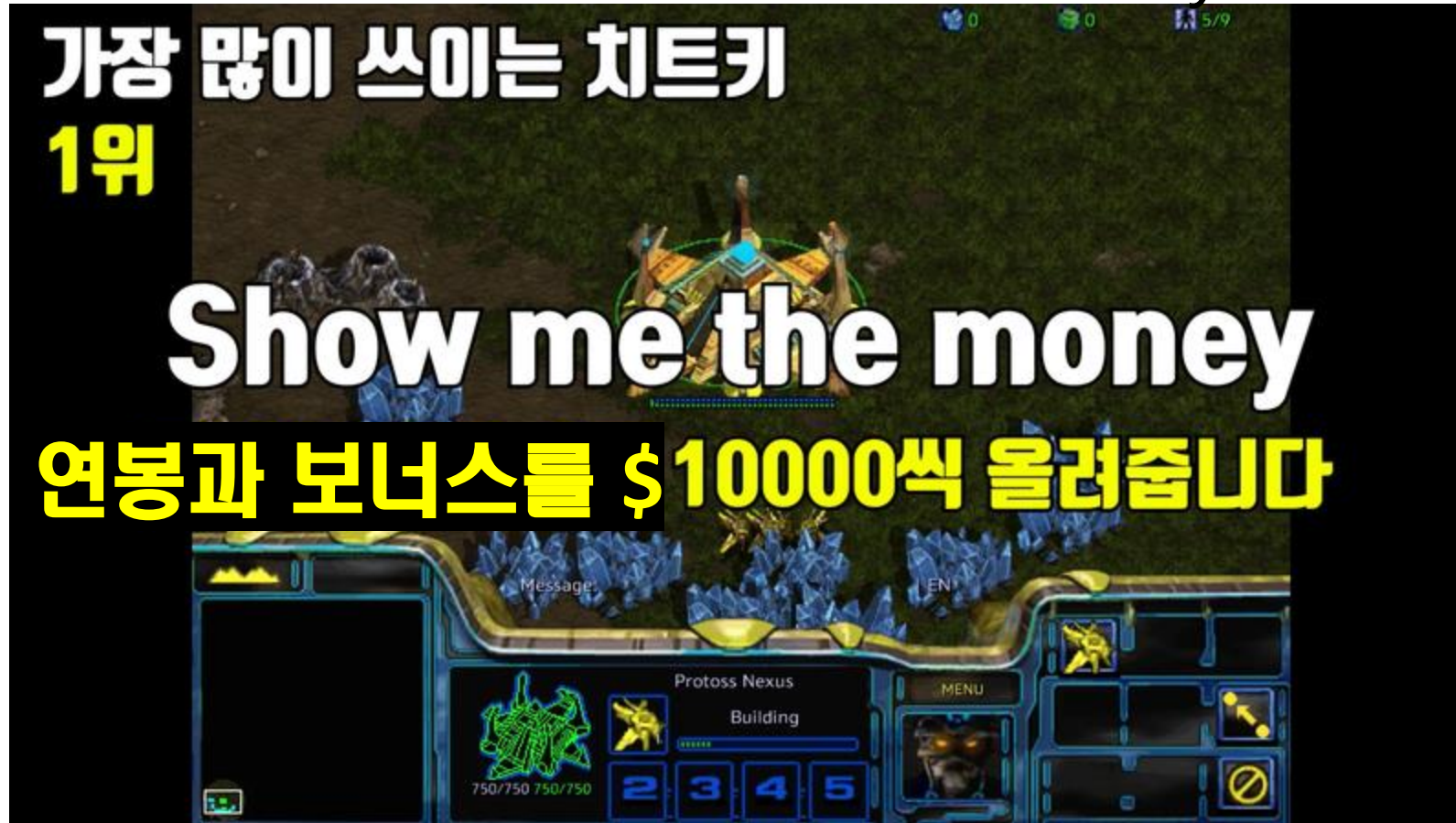


성공적인 연봉협상 노하우

(재직자편)

부제 : Show me the money



강성욱

- 현 NOWCOM Sr.DBOps (2023.7 ~ Present, LA) <- **여기가 9번째 회사**
- 현 Microsoft MVP (2012.07 ~ Present, Data Platform, Developer)
- 전 AWS Sr.Solutions Architect (2021.12 ~ 2023.06, KOREA)
- 전 NHN GLOBAL SRE team manager (2018.08 ~ 2021.10, LA)
- 전 NEXON AMERICA Sr.DBA (2016.04 ~ 2018.05, LA)


데이터에 관심이 많으며, 세상을 데이터로 바라보는 것을 즐깁니다.

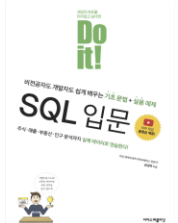
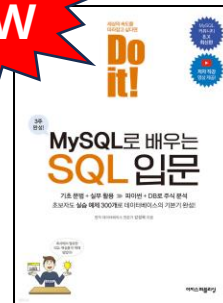
세일즈맨으로 시작하여, DBA, 데이터 엔지니어, 사업가로 다양한 영역을 넘나들고 있습니다.

 Sungwook-kang

 Leo.sungwook.kang@gmail.com

 <https://sungwookkang.com>

 <https://k-devcon.com/>



우리는 왜 연봉에 집착 하는가?

2024 사람인 설문 결과

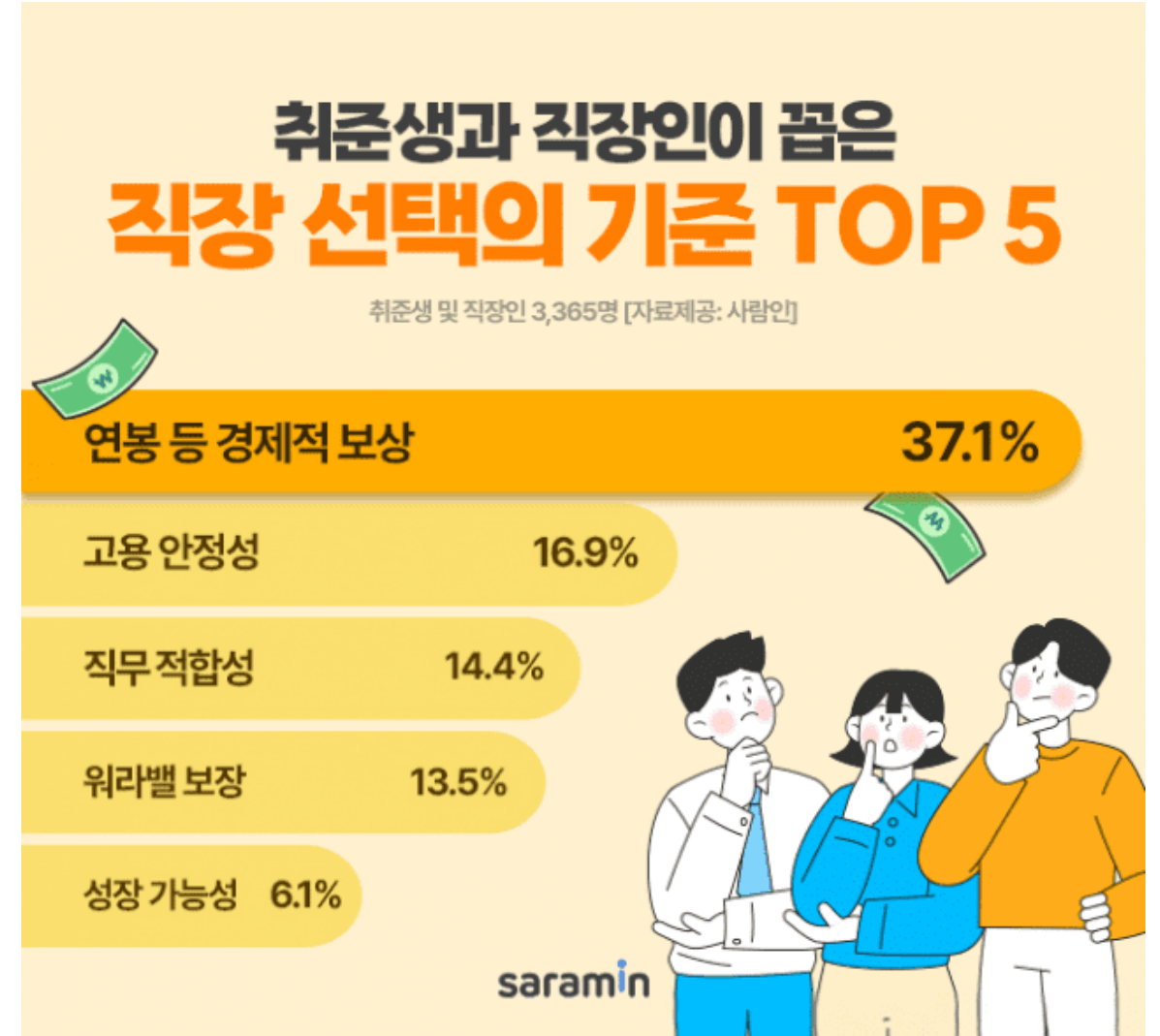
- 질문 : 직장 선택 기준
- 참여대상 : 취준, 직장인
- 참여인원 : 3365명

[연령별 2위 결과]

20대 : 직무적합성 (18.5%)

30 ~ 40대 : 워라밸

50대 이상 : 고용 안정성(29%)



이직을 고민하게 만드는 원인

1. 연봉에 대한 불만 (46%, 복수응답)

2. 성장할 수 없는 조직구조 (33.4%)

3. 상사, 동료와의 갈등 (29.7%)

4. 불합리한 업무 체계 (27.9%)

5. 불필요한 야근, 휴일 근무 등 저녁 없는 삶 (24.4%)

6. 고용 불안정 (22.7%)

7. 불안정한 회사 재정 (20.1%)

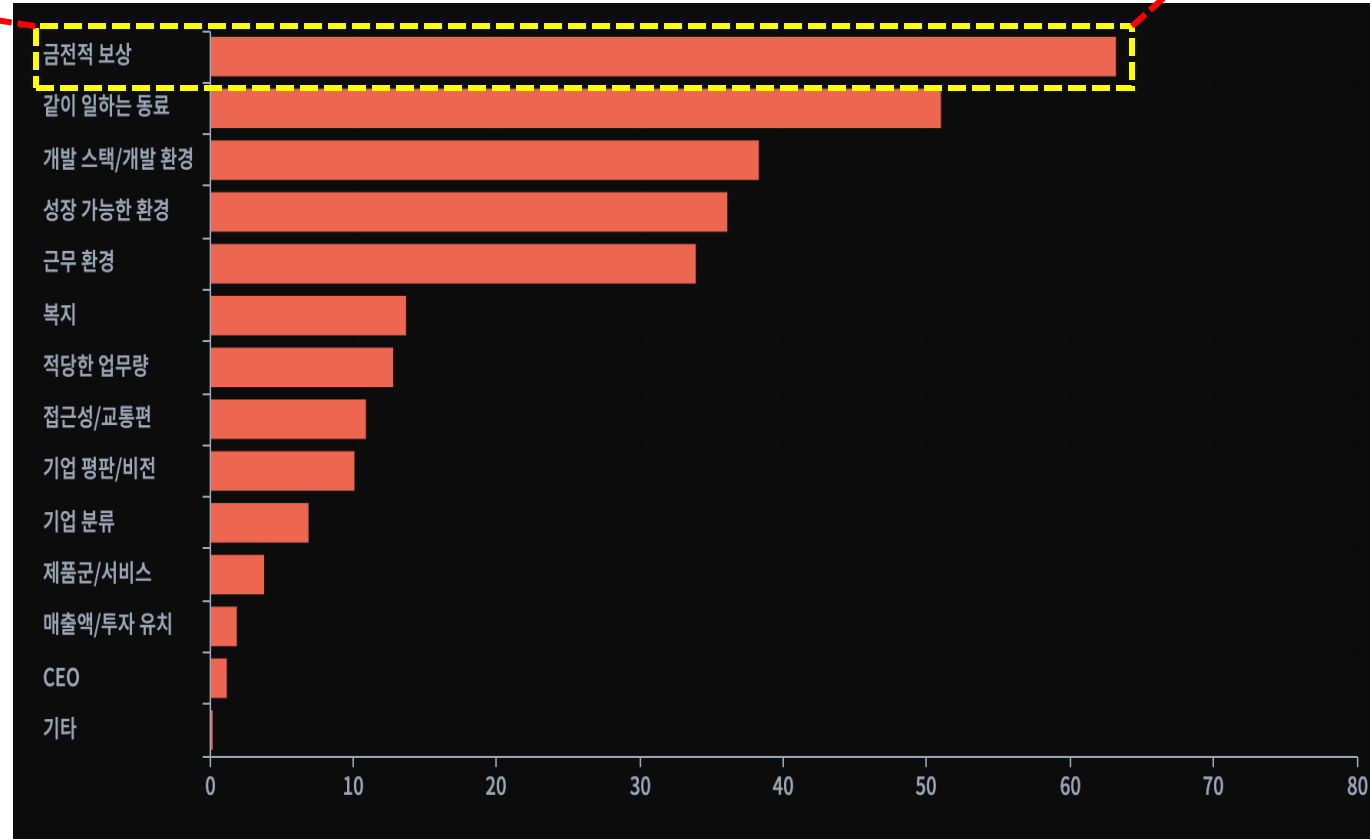
8. 미흡한 복지제도 (19.4%) 등

우리는 왜 연봉에 집착 하는가?



2023년 Programmers

- 질문 : 직장 선택 기준
- 참여대상 : 개발자
- 참여인원 : 4,034명



우리에게 중요한건?

머니 머니 해도 **Money!**
금융치료가 답이다.



그래서 우리는 협상이 중요합니다.



그럼 이제,

협상을 잘하는 방법에 대해서 알아 봅시다.

주의 : 이 발표는 팀장님 및 대표님들이 싫어 합니다.

지금까지 여러분의 경험은
통보인가요? 협상인가요?



몇 번 말해

너는 그걸 질문이라고 하나?

연봉 협상의 정의 3가지

통보

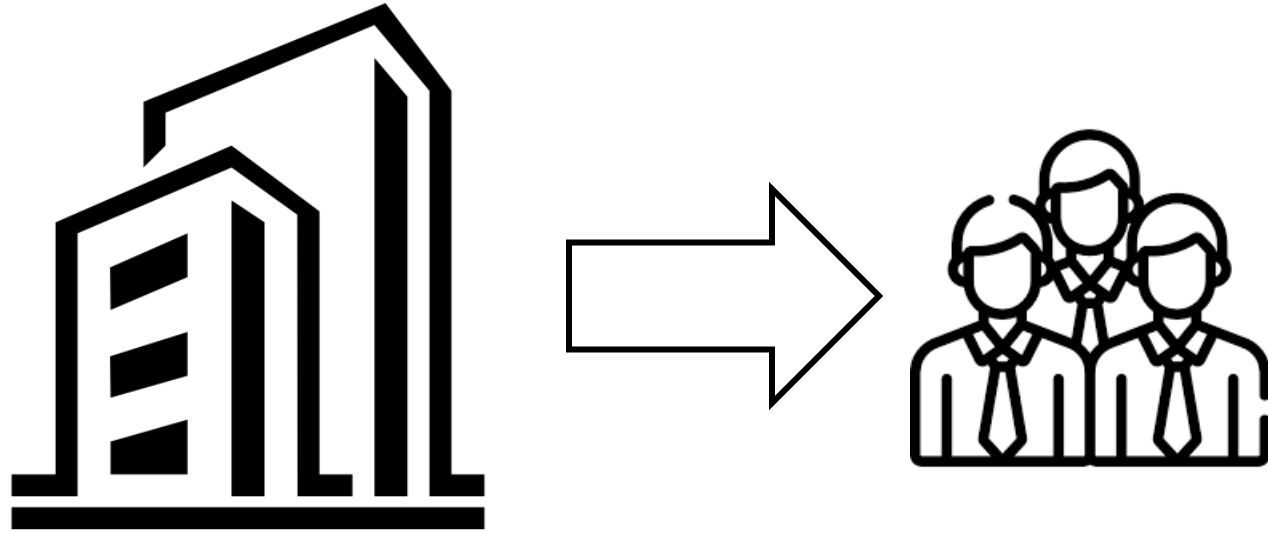
협의를

협상을

연봉 협상의 정의 - 통보, 협의

통보 : 기업이 직원의 성과를 평가, 연봉을 결정, 일방 통보

협의 : 기업이 직원의 성과를 평가, 연봉을 제시 후 협의 결정



연봉 협상의 정의 - 통보, 협의

통보 : 기업이 직원의 성과를 평가, 연봉을 결정, 일방 통보

협의 : 기업이 직원의 성과를 평가, 연봉을 제시 후 협의 결정

연봉 책정의 근거 자료 : 인사평가, 성과평가

- 기본 역량 평가 : 개인의 능력
- 실적 평가 : 기여도, 실적

정량적 평가

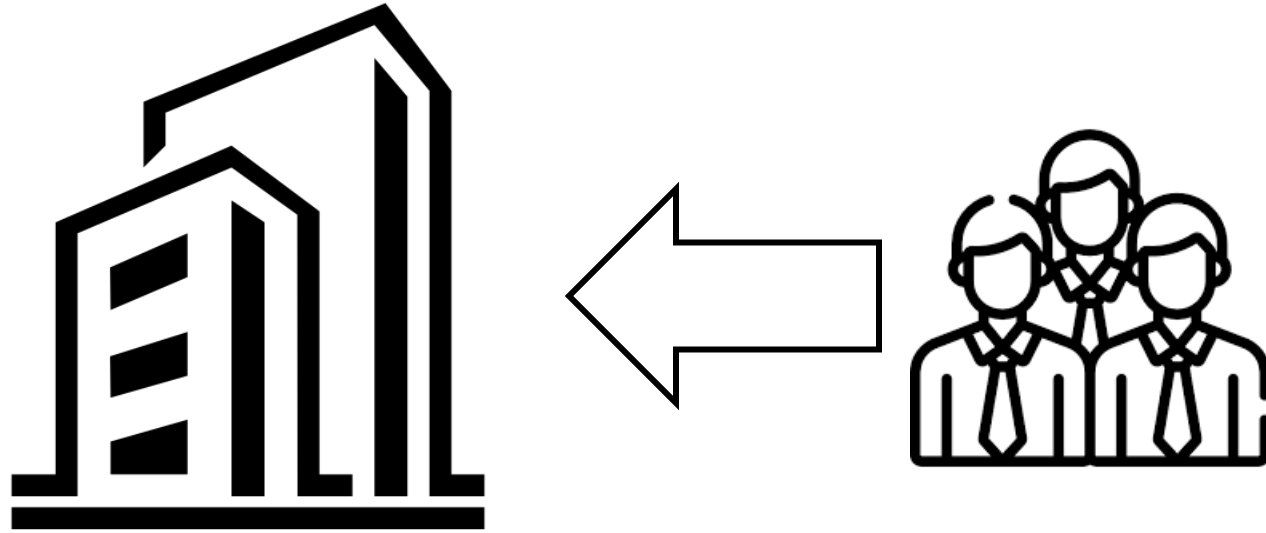
- 업무 수행 태도 : 인간관계, 업무 태도

정성적 평가

인사 평가 기준은 회사마다 다르다

연봉 협상의 정의 - 협상

협상 : 직원이 자신의 성과를 평가, 연봉을 제시 후 협상 결정



연봉 협상의 정의 - 협상

협상 : 직원이 자신의 성과를 평가, 연봉을 제시 후 협상 결정

셀프 리뷰 (자기 평가)

- 회고 및 자아성찰
- 동료 리뷰 및 켈리브레이션(등급조정)의 참고
- 자기주도를 통한 계발 계획 수립

기록, 성과, 대화

통보와 협의, 협상의 차이를 이해 하셨나요?



결국 연봉을 잘 받으려면?

평가를 잘 받아야 합니다.



하지만 평가를 걱정하기엔 이미 늦었습니다.

작년에 잘 써냈거나?

아니면 올해 하반기를 잘 노리세요.



그러면 이 시점에 진행되는 것은?



잠깐 본인의 연봉협상을 상상해 봅시다.

잠깐 본인의 연봉협상을 상상해 봅시다.



그럼 이제 본격적으로
연봉협상을 시작해 봅시다.

그럼 이제 본격적으로 **킹받지 않는**
연봉협상을 시작해 봅시다.

우리는 왜 협상에 실패하는가?

우리는 왜 협상에 실패하는가?



우리는 협상을 시도조차 하지 않기 때문이다.

우리는 협상을 시도조차 하지 않기 때문이다.



사실 통보는 결과가 아닌 협상(협의를) 시작이다.

내가 **예상한 금액**과

회사 측에서 **제안한 금액**의

차이가 있을 때

그 간극을 **좁혀**가기 위한

끝이 아닌 **시작**

우리는 왜 협상을 어려워하는가?

- 협상이라는 것을 경험 해본적이 없어서?
- 튀어보여 찍힐까봐?
- 부족한 준비 상태에 대한 우려?
- 평가 받는 입장에서 심리적 압박?
- 협상 결렬시 불이익이 있을까봐?

이제부터 연봉협상 전략을 세워 봅시다.



회사와의 연봉 한판 승부
연봉전쟁이 시작된다!

작전
THE SCAM

박용하 김민정 박희순 김무열 조덕현 김준성 | 각본 감독 이호재

세코 소믹스(주) | 이디얼텍스 | 코움세코 | 아시아문화기술투자(주) | 대신벤처투자(주) | 보스론창업투자(주) | 세코 소믹스(주) | 이디얼텍스 | 세이 (주) | 경영사비단길

2009년 2월 12일, 주식전쟁이 시작된다! www.2009money.co.kr

여러분들이 생각한 전략



얼마를 받고 싶은지 생각하자.

- 앵커링 효과 활용
- 기준점 수치화 필요
- 수치화가 안되면?
 - ✓ 협상에 말리거나
 - ✓ 주도권을 잃음

첫 제안 기준	4800만원 (20%인상)
연봉 만족 기준	4600만원 (15%인상)
협상 결렬 마지노선	4400만원 (10%인상)
	<hr/>
	4120만원 (사측제안)
	<hr/>
	4000만원 (기존연봉)

제안한 숫자의 근거를 준비하자.

- 사측이 왜 그돈을 받고 싶어하는지 궁금해 한다.
- 면담중인 인사담당자 또는 팀장들은 의사 결정권이 없다.
 - ✓ 그들 또한 의사 결정권자에 보고해야한다.
 - ✓ 의사 결정권자들을 설득 할때 이유가 필요하다.
- 합리적인 이유가 필요하다.
 - ✓ 근거를 바탕으로 그 이유를 잘 설명 및 설득해야한다.

시장 및 회사 상황을 파악한다.

- 협상은 정보력이 중요하다.
- 상대방(사측)의 상황 및 심리를 파악해야 한다.
- 사회의 상황 및 심리를 파악해야 한다.
- 미리 몇 가지 상황별 시나리오를 준비한다.
 - ✓ 낙관적 시나리오는 금지
 - ✓ 최상, 차선, 최악(결렬) 상황

그럼 이제 협상 테이블로 가~ 볼까요?

이것이 직장인의 품격이다
조지아 품격백서 2탄 - 연봉협상편

조지아
에메랄드
마운틴 볼랜드



재미있는 놀이~




입장 전 준비 사항

- 감정 컨트롤
 - ✓ 우리는 싸우러 가는 것이 아니다.
 - ✓ 그들도 협상권이 없다는걸 잊지말자 (중개인)
- 준비했던 내용들 리마인드


연봉협상이 시작 되었습니다.

연봉협상이 시작 되었습니다.

A close-up shot of a man with dark hair, looking slightly to the right with a surprised expression. The background is a plain, light-colored wall.

사측

얼마면 돼?!!!

A close-up shot of a woman with long dark hair, looking slightly to the left with a surprised expression. The background is a plain, light-colored wall.

나측

얼마.. 줄수있어요..?

협상 중 주의사항

- 감정 컨트롤 유지
 - ✓ 말투, 행동, 대화법은 최대한 정중하게
 - ✓ 욕, 큰소리, 막던지기 하지 않기
- 설득력이 떨어지고 감정에 호소하지 않기
 - ✓ 개인적인 상황을 예로 들며 떼쓰는것
 - ✓ 생활이 힘들다. 경제적으로 어렵다 등

협상 중 주의사항

- 이기적으로 보이는 단어나 말투하지 않기
 - ✓ 다른 사람은 상관없이 나만 올려달라
 - ✓ 회사 사정은 모르겠고, 난 올려달라
- 다른 회사랑 비교하지 않기
 - ✓ 회사마다 급여 체계가 다름
 - ✓ 도메인 및 기술 난이도가 다름

연봉과 성과급의 차이를 이해하기

- 성과급 :

- 연봉 :

연봉과 성과급의 차이를 이해하기

- 성과급 : 지난 시즌에 내가 얼마나 열심히 했는지에 따라 받는 보상 (**지난 시즌**의 결과)
- 연봉 : 앞으로 미래 가치를 반영하여 책정 하는것 (앞으로의 **기대 비용**을 정하는것)

과거의 이야기보다 미래의 나의 가치를 가지고 **설득**할 것
30% 70%

협상의 기술 (나의 입장)

- 자신감이 반이다 : 자신의 잠재능력을 보여준다.
- 침묵 전략 : 먼저 제시 하지 마라
- 감정에 휘둘리지 마라 : 문제의 본질을 벗어나지 마라
- 상호이익 전략 : 팀장도 미션을 받아 온것이다.
- Problem-Solver 전략
 - ✓ 주파수 찾기
 - ✓ 공통의 핵심적인 문제를 같이 해결해 나가는 방식

협상의 기술 (나의 입장)

- 시간끌기 : 모호한 전략으로 보이지 않는 압박 전략
 - ✓ 시간이 지날수록 폭은 좁혀나 가야 한다.
- 부드러움이 강함을 이긴다.
 - ✓ 강압적 태도보다는 부드러운 분위기를 만든다.
- 역지사지 전략
- 부정 단어보다는 긍정단어를 사용

협상이 잘 진행되지 않는다면?

- 협상을 한번에 끝내려고 하지마라
- 최대한 사측의 설명을 듣고 정보를 얻어라
 - ✓ 회사의 입장에 대해서도 들어보기
 - ✓ 사측이 생각하는 나의 가치 파악하기
- 무리하게 답변을 요구시 시간을 두고 재협상을 요청
 - ✓ 사측도 재검토 및 다른 솔루션을 답변할 수 있도록 나의 요구사항을 명확히 전달.

우리가 모르는 진실들..

- 조직장 (또는 협상권자)은 어느정도 상향 조정할 수 있는 권한(버퍼)을 가지고 있다.
- 연봉협상을 년 1회 이상 하는 사람이 은근 있다.
- 체계 또는 형평성 때문에 능력보다 덜 주는 경우도 많다. (판례를 만들기 싫어서) - 이럴땐 연봉말고 보너스나 다른 혜택(승진)으로 협상 유도

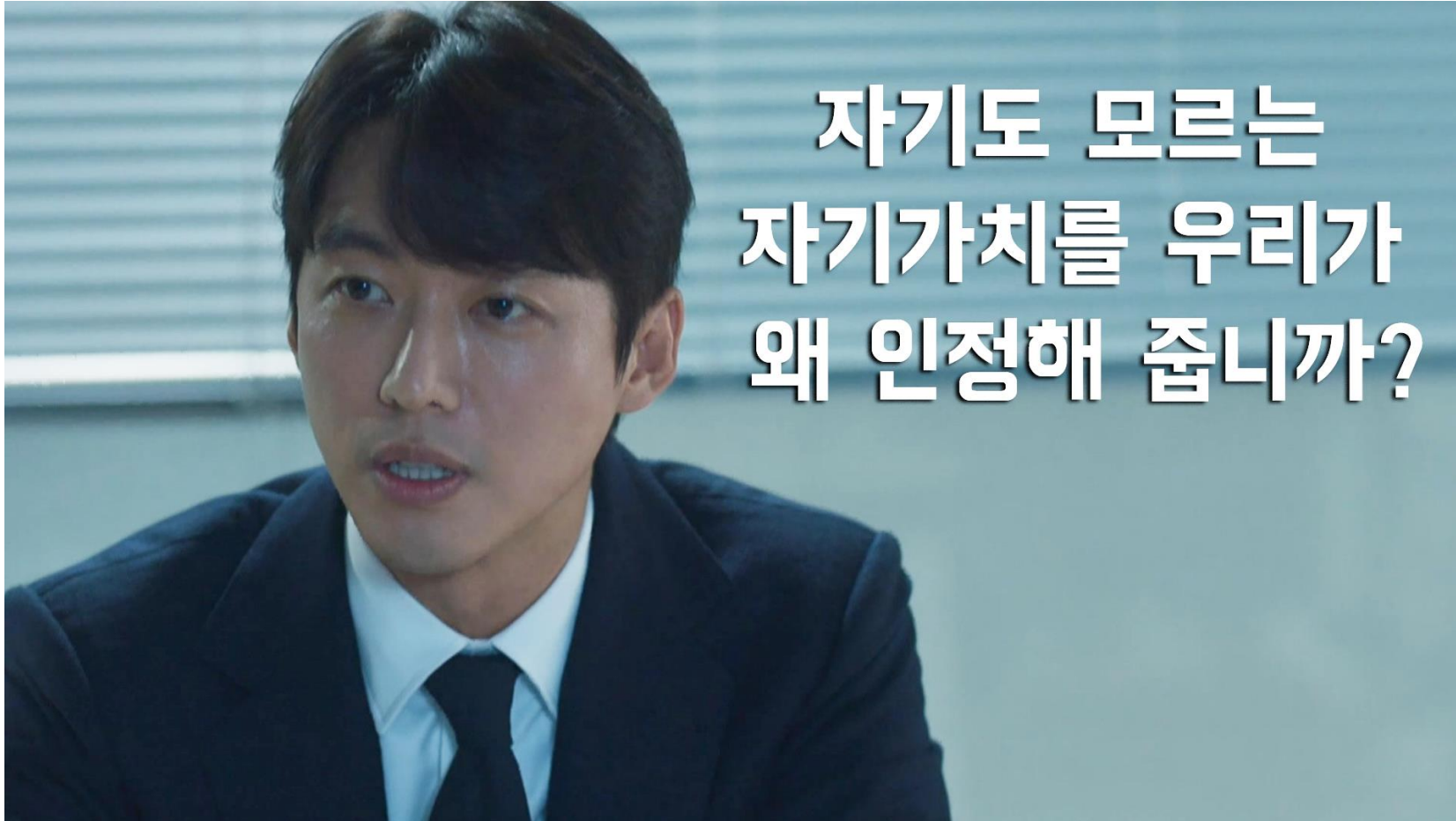
협상이라는 과정을 통해 얻을 수 있는 것들?

- 연봉 상승 또는 기타 혜택들
 - ✓ 다른 혜택을 제안받았다면 반드시 계약서에 명시
- 회사가 나를 어떻게 생각하는지
- 다음 협상 시즌의 기대 비용
- 플랜B의 가동 여부

정리해보면..

- 사실 우리는 이미 많은 협상의 사회속에 살고 있다.
- 협상에 대한 전략은 매우 많기 때문에 오늘의 정보가 완벽한 답은 아니다.
- 협상도 많은 준비와 전략이 필요하다.
- 무리하게 성공했다면, KPI도 무리하게 올라간다.
- 서로 윈-윈 했다는 상황을 만드는것이 중요하다.

본인 가치는 본인이 증명해야 한다.



드라마 <스토브리그>

프로 이직러 강성욱은 이렇게 말했다.

- No 1. 절대 흥분하지 말 것.
- No 2. 첫 번째 원칙을 잊지 말 것.

그럼 이제 진짜 협상에서 윈윈을 기대 합니다.

이미 협상이 끝났으면 어쩔수 없구요...

