**产品经理面试谈工资的一些经验分享**

最近不少朋友咨询我关于面试谈工资的事情，我分享了一些自己的想法和观点，虽然这个问题交给

专业的HR来回更加适合，但是作为一个跳槽过几次的职场人士，我从求职者的角度可以聊聊自己的

一些心得。

**讨论的核心**issue**无非就是一个问题：如何把自己卖个好价钱；**

首先在讨论这个问题前，我们先细分一下我们的求职人群，当然我的朋友圈比较狭窄，这几次咨询

我的人工作经验都集中于2-4年的，这也很正常呀，我们看看人群细分就懂了：

1、应届生或者经验只有1年左右的菜鸟，说实话，这个人群的议价能力不会太高（一些特别牛逼的 除外），一般HR会根据你的学历，实习经验和潜力给你一个工资，而且一般校招都会多发几 个offer，所以你觉得薪资不满意拒了offer人家也不会怎么挽留。所以此时更多是修炼内功为主， 不要幻想有什么奇迹，也不要羡慕身边的小伙伴一毕业年薪30万之类的，摆正心态；

2、工作2-5年内，其实这是我们今天要讨论的对象，这个人群，有些项目经验，基本在主管或者经 理级别的，在求职中懂一些套路和不懂套路的人，薪资会差别会很大，今天我们要重点讲一下这个 人群；

3、工作5年以上总监级别或者VP，CXO级别的，这个自然不在我们讨论当中，一般这些属于高级 管理层，和老板直接谈，此时要的不仅仅是薪资，更多是期权以及话语权等等，HR只不过走个程 序罢了（某厂除外）。那我们就谈谈上述中的第二类人群，我自己也属于第二类人群中，面试过的大大小小的公司，没 有100家，也有50家了，我自己的经验一般是这样的：

1**、首先，我每个季度都会关注一下自己的市场价值，看看自己值多少钱，有这么几个维度：**

①在拉勾网，智联招聘，猎聘网等等求职网站上，查看自己同级别的岗位值多少钱，记录下同类

型50个公司，或者你有精力，你记录100以上都没问题，求个中位数即可(当然如果感兴趣的，你可 以多找几种职业的维度，会更有意思的发现，自己曾经写过Python爬了一些招聘网站的数据，以后 可以和大家分享一下，非常好玩)。不同行业的薪资会有很大的不一致，此刻你要专注，别被其他行

业带飞了；

②猎头的咨询建议，说下你的项目经历和工作经验，猎头接触的候选人以及客户公司较多，一般一 个猎头都是深耕于某个领域的，所以他们对行情非常敏感，而且会给你一些比较切实际的经验。 平时，我会积累一些猎头资源，这些是非常有用的，最简单的，你把你的简历扔在猎聘网上，基本 每隔一段时间会有猎头给你打电话，你可以尝试加他们微信，和他们聊聊你的情况，大部分猎头很

注重维护候选人资源，而且每天打那么多电话，那么多次遭人白眼，忽然有个人和他聊那么多，他 会很乐意聊，如果你们线下多聚聚，形成稳定的社交资源，那就是更好的优势了；

③相关行业的高管资源，咨询一下他们的想法。这个就比较难得了，需要你强大的社交能力，我平 时周末会参加一些互金行业，产品经理以及市场运营相关的活动和沙龙，我听他们的讲座，会记录

一些问题，结合自己对这个行业以及职业的认知和见解，我会在提问环节问一些有价值的问题，另外我自己长得略着急，给别人一看就像行业前辈的样子，当然这样会引起他们的关注，觉得存在社 交价值，所以在之后加上微信好友后，就会聊上一些问题。你的经验累积和知识储备决定你们交流 的高度和深度。

基于以上的3个维度，我们基本能够定下自己的市场价值多少了，千万别漫天要价不切实际；

2**、面试时候，你的专业度是你的谈薪资的保障；**

这块不详细说了，以后和大家详聊，学会和面试官讲故事，学会包装自己，展现自己和这个职位切 合的优势，能用数据说话就别用啰嗦的语言，能用项目经历说话就别整那些繁琐的细枝末节，要让 面试官觉得你真诚，专业和牛逼；

HR在问到你的目前薪资结构的时候，有这样几个准则：

①目前的薪资福利不要有遗漏的地方，你的月薪，季度奖，年终奖，交通补，餐补。。。

②千万别作假，千万别作假，千万不作假，重要的问题说3遍，大公司的背调，银行卡流水，税单等

等都会暴露你，千万不要因小失大。

3、尝试去向HR问这家公司的薪资结构以及相关福利，一般HR都会和你聊这块，拒绝和你聊这些的基本就是要么没啥福利，要么觉得你不合适懒得和你聊，要么心胸太窄。我一般会问这些内容：

五险一金，是否有避税，季度奖绩效奖或者年终奖范围大概是怎样的，涨薪机制，期权。

4、根据对这家公司的判断，以及自己市场价值，目前薪资，你心里有了预期薪资，那你就完全可 以说出你的预期了，我一般会在预期上面+10%左右，如果人家想要你，薪资打折啥的，会主动联 系你和你谈的；

5、接下来，我们聊聊普遍的一个情况，HR觉得你凭什么要这么高或者HR给的offer没有达到你的 预期水准，该怎么办呢？

①如果未达到你预期的80%甚至比你现在薪资还低，别扯了，除非你特别喜欢这家公司，拒了这家 公司吧，彼此别浪费时间了，人家部门也有薪资范围的，再给你高个20%-30%不可能的；

②充分了解其他福利以及附属价值，年终奖，季度奖，绩效奖补贴等等，如果是一些比较大的平台 ，可以考虑其镀金的价值，如果某公司在这块领域专业性排名靠前，而你很期待这个领域的工作， 或者你觉得跟着你的line manager会学到很多东西，20%的让价区间还是可以考虑的；

③告诉HR你的价值，能给公司带来什么，我的口头禅是，你们应该考虑到我的价值，而不是单纯考 虑我的价格。如果可以的话，可以再和你的直属上司聊聊，跳过HR这一层，生杀予夺大权大部分 在用人部门；

④如果有猎头推荐，可以让猎头找用人部门聊聊，毕竟你的薪资越高，猎头提成越高嘛；

⑤如果你手上有其他同level公司的offer，你完全有优势和HR谈了；

⑥一定要坚定，一定要坚定，一定要坚定。HR也是有招聘指标的，招到一个合适的人不容易，所以 你没必要没自信，别管他是什么牛逼闪闪的大公司，也别和HR当面开撕，不卑不亢，谈判赢要赢得 精彩，输也要输的有风度；

⑦每年3-4月坑多的时候，10-11月的坑少的时候，对应的策略也不一样，坑多，市场需求大，你可 以适当抬高自己预期，10月-11月坑少的时候，市场需求小，可以适当降低自己预期，友谊提醒，

不要在年底离职，年终奖不要了啊，挨几个月，金三银四时候再跳槽也不急呀！

6**、几个小小的**tips**：**

①修炼内功是重中之重，尝试形成自己的方法论，如果形成自己的品牌形象，那是再好不过了，专 业和自信是你必胜法宝；

②千万不要问贵公司在这个职位上的预算多少？千万别问HR你觉得我值多少钱？

③千万不要相信脉脉上的传言，不要被一些谣言或者神话薪资的故事扰乱了自己心智，不是每个投 行顾问都是年薪百万，不是每个产品经理都是30万年薪是标配；④无论如何讨厌对方，一定要表现出风度和真诚，别造假，别做作，别撕逼，装逼要适度；

⑤多面试几家，多拿几家offer，别在一棵树上吊死；

面试谈薪是一场与人交际的谈判，需要不断的磨练和尝试，无论每次成功与失败都要学会总结，毕 竟漫漫职场路，是一场马拉松，愿本文对你有所帮助！