



Co-funded by the
European Union



FinPower

Modul: VENITURI



Autor: Innovation Education Lab



Tabel de conținut

INTRODUCERE	2
OBIECTIVE DE ÎNVĂȚARE.....	2
DESPRE DIVERSE SURSE DE VENIT.....	3
EXPLORAREA DIVERSELOR SURSE DE VENIT	3
AVANTAJELE ȘI DEZAVANTAJELE FIECĂRUI FLUX DE VENITURI	7
CHESTIONAR PRIVIND SALARIUL BRUT ȘI NET.....	9
DEFINIȚIILE SALARIULUI BRUT ȘI NET	10
DINAMICA VENITURILOR ȘI FACTORII DE INFLUENȚĂ	11
STUDII DE CAZ.....	13
MAXIMIZAREA POTENȚIALULUI DE CÂȘTIG	15
AVANSAREA ÎN CARIERĂ.....	16
NEGOCIEREA SALARIILOR ȘI A BENEFICIILOR	19
CONCEPȚII GREȘITE CARE FRÂNEAZĂ POTENȚIALUL DE CÂȘTIG	23
EVOLARE	24
CONCLUZII.....	26

INTRODUCERE

Modulul "Venituri" este conceput pentru a le permite femeilor să preia controlul asupra viitorului lor financiar. În lumea de astăzi, independența financiară nu este doar un lux, ci o necesitate. Cu toate acestea, femeile se confruntă adesea cu provocări unice în obținerea autonomiei economice. Acest modul își propune să abordeze aceste provocări prin furnizarea de informații, strategii și instrumente care să le ajute pe femei să aibă succes în domeniul câștigurilor.

De ce este important să ai venituri?

A avea venituri nu înseamnă doar a face bani; înseamnă a obține independență, securitate și capacitatea de a face alegeri care modelează viața cuiva. Independența financiară oferă un sentiment de împuternicire, permițând persoanelor să își urmeze visele, să se susțină pe sine și familiile lor și să contribuie la comunitățile lor (Holmberg, 2021).

Acest modul nu se referă doar la câștigarea de bani, ci la abilitarea femeilor de a prelua controlul asupra destinului lor financiar. Înțelegând importanța educației financiare, cultivând o mentalitate a abundenței și valorificându-și abilitățile și talentele unice, femeile își pot debloca întregul potențial de câștig.

OBIECTIVE DE ÎNVĂȚARE

Obiectivele de învățare ale acestui modul sunt pentru cursanți:

- să înțeleagă factorii care influențează potențialul de câștig (educație, competențe, experiență, tendințele din industrie etc.).
- pentru a explora diverse surse de venit.
- să înțeleagă cum să își crească veniturile, inclusiv strategiile de avansare și creștere profesională.
- să dezvolte abilități de gândire critică: Cursanții vor exercisa analiza critică a informațiilor pentru a distinge între mituri și realități în ceea ce privește potențialul de câștig, permițându-le să ia decizii în cunoștință de cauză cu privire la cariera și obiectivele lor financiare.
- să fie capabili să dezvolte o mentalitate flexibilă în ceea ce privește potențialul de câștig.

DESPRE DIVERSE SURSE DE VENIT

Înțelegerea avantajelor și dezavantajelor diferitelor fluxuri de venit poate ajuta persoanele fizice să ia decizii în cunoștință de cauză cu privire la modul în care să își structureze activitățile financiare și să creeze un portofoliu de venituri echilibrat și rezistent.

Fluxurile de venituri se referă la diferitele surse din care o persoană sau o întreprindere câștigă bani. Aceste fluxuri reprezintă diversele căi prin care sunt generate veniturile, furnizând resurse financiare care pot fi utilizate pentru acoperirea cheltuielilor, investiții, economii sau urmărirea altor obiective financiare. Fiecare flux de venituri poate avea caracteristici, beneficii și considerente unice, iar persoanele încearcă adesea să își diversifice fluxurile de venituri pentru a spori stabilitatea și reziliența financiară (Gautier, 2024).

Persoanele fizice și întreprinderile obișnuiesc să aibă mai multe surse de venit pentru a crea un portofoliu financiar mai rezistent și mai diversificat. Acest lucru poate contribui la atenuarea riscurilor asociate fluctuațiilor economice sau schimbărilor din anumite industrii.

Recomandare: Urmăriți videoclipul:

https://www.youtube.com/watch?v=eE7_bop-3MU.

Înțelegerea fluxurilor de venituri implică recunoașterea celor două tipuri principale de venituri: active și pasive. Venitul activ este obținut prin participarea directă la activități profesionale sau de afaceri, cum ar fi salarii, prime și comisioane. Acest tip de venit necesită un efort continuu și investiții de timp și este asociat în mod obișnuit cu un loc de muncă tradițional. În schimb, venitul pasiv este obținut cu un efort permanent minim și implică adesea valorificarea investițiilor sau a activelor.

EXPLORAREA DIVERSELOR SURSE DE VENIT

Iată câteva definiții suplimentare ale terminologiei privind tipurile comune de fluxuri de venituri, însoțite de exemple (Gautier, 2024):

1. **Venit câștigat / activ:**

- Definiție: Veniturile din muncă sunt banii câștigați prin participarea activă la muncă sau la activități comerciale, fiind cea mai comună formă de venit.
- Exemple: Salarii, retribuții, bonusuri și comisioane de la angajare.

- Beneficii: Venitul salarial asigură stabilitate financiară și acoperă cheltuielile zilnice. Acesta oferă posibilitatea de avansare în carieră, de dezvoltare a competențelor și de creștere profesională.

2. **Venituri pasive:**

- Definiție: Venitul pasiv este obținut cu un efort minim sau implicare continuă.
- Exemple: Veniturile din chirii, dividendele, dobânzile din investiții, redevențele și proprietatea intelectuală pot genera venituri pasive.
- Beneficii: Venitul pasiv oferă libertate și flexibilitate financiară. Acesta permite persoanelor fizice să genereze venituri fără muncă activă, eliberând timp pentru alte activități sau întreprinderi.

3. **Venituri din afaceri:**

- Definiție: Venitul din afaceri este generat prin deținerea și exploatarea unei afaceri. Suma primită de la clienții dumneavoastră pentru bunurile sau serviciile pe care le-ați vândut acestora.
- Exemple: Include profituri din vânzări, taxe de licențiere, taxe de franciză și alte surse de venit, venituri din activități independente.
- Beneficii: Venitul din afaceri oferă oportunitatea antreprenoriatului și a creării de bogăție. Acesta permite persoanelor fizice să își urmeze pasiunea, să își controleze mediul de lucru și să își extindă operațiunile.

4. **Venituri din chirii:**

- Definiție: Venitul din chirii este generat prin închirierea proprietăților imobiliare către chiriași în schimbul unor plăți regulate, de obicei lunare. Întreprinderile pot genera venituri din chirii prin închirierea de echipamente sau alte active.
- Exemple: Închirierea proprietăților rezidențiale (apartamente, case), a proprietăților comerciale (spații de birouri, spații comerciale), a chiriilor de vacanță (Airbnb, case de vacanță) sau a terenurilor, echipamentelor sau activelor.
- Beneficii: Oferă o sursă stabilă și previzibilă de venit. Poate oferi beneficii fiscale, inclusiv deduceri pentru dobânda ipotecară, impozitele pe proprietate și depreciere. Permite generarea de venituri pasive fără un efort continuu semnificativ.

5. **Venituri din investiții:**

- Definiție: Venitul din investiții este obținut prin diverse instrumente și vehicule financiare, cum ar fi acțiunile, proprietățile imobiliare și fondurile mutuale. Acesta poate fi generat prin aprecierea capitalului sau prin plăți regulate. Aprecierea capitalului este o creștere a prețului de piață al unei investiții, diferența dintre prețul de cumpărare și prețul de vânzare al unei investiții.
- Exemple: Câștiguri de capital din vânzarea de investiții, dividende din acțiuni.
- Beneficii: Veniturile din investiții oferă randamente pasive și potențial de creștere pe termen lung. Contribuie la constituirea averii, la protejarea împotriva inflației și la atingerea obiectivelor financiare, cum ar fi pensionarea sau finanțarea educației.

6. **Câștiguri de capital:**

- Definiție: Câștigurile de capital se referă la profiturile realizate din vânzarea activelor de investiții, cum ar fi acțiunile, fondurile mutuale, proprietățile imobiliare sau alte valori mobiliare, la un preț mai mare decât prețul lor de cumpărare. Câștigurile de capital sunt obținute atunci când valoarea unui activ crește, iar acesta este vândut în schimbul unui profit.
- Exemple: Vânzarea de acțiuni la un preț mai mare decât prețul lor de achiziție, vânzarea de proprietăți imobiliare pentru un profit sau vânzarea de obiecte de colecție și de artă.
- Avantaje: Ratele de impozitare a câștigurilor de capital sunt adesea mai mici decât ratele de impozitare a veniturilor obișnuite, oferind avantaje fiscale. O sursă principală de venit pentru comercianții activi, pentru investitori sau pentru cei implicați în tranzacții imobiliare sau în speculații.

7. **Venituri din dividende:**

- Definiție: Veniturile din dividende sunt obținute de acționarii societăților cotate la bursă prin distribuirea profiturilor realizate de societate către acționarii săi. Dividendele reprezintă o parte din profiturile unei societăți distribuite acționarilor.
- Exemple: Plăți primite din deținerea de acțiuni la o societate.
- Beneficii: Oferă un flux regulat de venit, plătit de obicei trimestrial sau anual. Oferă potențial de creștere pasivă a veniturilor prin reinvestirea dividendelor. Oferă beneficii de diversificare și stabilitate portofoliilor de investiții.

8. **Venituri din economia freelancer sau gig:**

- Definiție: Veniturile din economia freelancer sau gig sunt obținute prin muncă cu fracțiune de normă sau contractuală în afara contractelor de muncă tradiționale, adesea facilitată de platforme sau piețe online.
- Exemple: Venituri din servicii precum design grafic, scriere, programare, consultanță, ride-sharing, livrare de alimente sau muncă bazată pe sarcini.
- Beneficii: Oferă flexibilitate și autonomie în alegerea proiectelor, a clienților și a programului de lucru. Oferă oportunități pentru dezvoltarea competențelor, crearea de rețele și construirea portofoliului. O sursă de venit suplimentar sau un loc de muncă cu normă întreagă pentru persoanele care caută modalități alternative de lucru.

9. **Redevențe:**

- Definiție: Veniturile din redevențe sunt obținute de creatorii sau deținătorii de proprietate intelectuală (PI) prin acordarea de licențe pentru lucrările lor sau prin acordarea permisiunii de utilizare a acestora în schimbul unor plăți.
- Exemple: Venituri din licențierea proprietății intelectuale, cum ar fi cărți, muzică, brevete, mărci comerciale, drepturi de autor, software, lucrări de artă sau fotografii.
- Beneficii: Oferă venituri pasive din utilizarea proprietății intelectuale fără implicarea directă în producție sau distribuție. Permite creatorilor să își monetizeze munca pe mai multe platforme și canale de distribuție. Poate fi o sursă de diversificare a veniturilor pentru artiști, autori, inventatori și alți creatori.

10. **Venituri din marketing afiliat:**

- Definiție: Veniturile din marketingul afiliat sunt obținute prin promovarea și vânzarea de produse sau servicii oferite de alte companii sau persoane fizice, de obicei prin link-uri de recomandare sau programe afiliate.
- Exemple: Comisioane câștigate prin promovarea și vânzarea produselor sau serviciilor altor persoane, pe site-uri web, bloguri, platforme de social media sau prin campanii de marketing prin e-mail.
- Beneficii: Oferă potențial pentru generarea de venituri pasive prin comisioane recurente pe vânzări. Oferă scalabilitate și posibilitatea de a obține venituri din mai multe parteneriate afiliate simultan.

AVANTAJELE ȘI DEZAVANTAJELE FIECĂRUI FLUX DE VENITURI

1. Venituri din muncă

Avantaje:

- Stabilitate: Venituri regulate și previzibile.
- Dezvoltarea abilităților: Oportunități de îmbunătățire a competențelor și de dezvoltare a carierei.

Dezavantaje:

- Scară limitată: Adesea limitată de constrângerile de timp și de muncă.
- Dependență: Dependența de un singur angajator sau de o singură sursă de venit.

2. Venituri pasive

Avantaje:

- Libertate financiară: Oferă venituri fără prea mult efort activ.
- Diversificare: Reduce dependența de venitul salarial.

Dezavantaje:

- Investiție inițială: Adesea necesită investiții sau eforturi inițiale.
- Risc: Nu toate sursele de venit pasiv sunt garantate sau stabile.

3. Venituri din afaceri:

Avantaje:

- Potențial de profit: Câștiguri nelimitate cu afaceri de succes.
- Control: Independență și autoritate decizională.

Dezavantaje:

- Riscul de eșec: Antreprenoriatul prezintă riscul de a eșua.
- Consumatoare de timp: Necesită timp și efort semnificative.

4. Venituri din chirii

Avantaje:

- Flux de numerar constant: Venituri regulate de la chiriași.
- Apreciere: Valoarea proprietății poate crește în timp.

Dezavantaje:

- Gestionarea proprietății: Necesită timp și efort pentru întreținere și gestionarea chiriașilor.
- Depinde de piață: Valorile imobiliare pot fi afectate de condițiile pieței.

5. Venituri din investiții:

Avantaje:

- Acumularea averii: Potențial de apreciere a capitalului.
- Diversificarea portofoliului: Răspândirea riscului între diferite investiții.

Dezavantaje:

- Volatilitatea pieței: Investițiile sunt supuse fluctuațiilor pieței.

- Incertitudine: Randamentele nu sunt garantate, iar pierderile pot apărea.

6. Câștiguri de capital

Avantaje:

- Potențial de profit: Oportunitatea de a obține randamente substanțiale ale investițiilor.
- Creșterea portofoliului: Contribuie la creșterea generală a averii.

Dezavantaje:

- Fluctuațiile pieței: Câștigurile de capital sunt supuse volatilității pieței.
- Implicații fiscale: Impozitare la realizarea câștigurilor.

7. Venituri din dividende

Avantaje:

- Plăți regulate: Oferă un flux de venit constant.
- Beneficii de proprietate: Acționarii pot avea drept de vot și alte privilegii.

Dezavantaje:

- Dependența de piață: Dividendele pot fi afectate de condițiile pieței.
- Performanța companiei: Se bazează pe rentabilitatea societăților investite.

8. Venituri din economia freelancer sau gig

Avantaje:

- Flexibilitate: Libertatea de a alege proiectele și programul de lucru.
- Oportunități diverse: Acces la o varietate de proiecte și clienți.

Dezavantaje:

- Variabilitatea veniturilor: Flux inegal de venituri, în special pentru concerte sporadice.
- Responsabilitatea privind beneficiile: Lipsa beneficiilor tradiționale de angajare (un acord de muncă între un angajator și un angajat care este atât cu normă întreagă, cât și permanent).

9. Redevențe

Avantaje:

- Venit pasiv: Venituri din proprietate intelectuală fără implicare activă.
- Oportunități de licențiere: Potențial pentru fluxuri multiple de venituri prin acorduri de licențiere.

Dezavantaje:

- Protecție juridică: Proprietatea intelectuală trebuie să fie protejată împotriva încălcării.
- Cererea pieței: Venitul poate fluctua în funcție de popularitatea proprietății.

10. Venituri din marketing afiliat

Avantaje:

- Bariere de intrare reduse: Sunt necesare investiții inițiale minime.
- Scalabilitate: Potențial de creștere a veniturilor prin marketing de succes.

Dezavantaje:

- Dependența de programe: Dependența de programele de afiliere și de condițiile acestora.

- Saturația pieței: Extrem de competitivă, iar succesul poate necesita orientarea către o nișă.

Înțelegerea avantajelor și dezavantajelor diferitelor fluxuri de venituri poate ajuta persoanele fizice să ia decizii în cunoștință de cauză cu privire la modul în care să își structureze activitățile financiare și să creeze un portofoliu de venituri echilibrat și rezistent.

CHESTIONAR PRIVIND SALARIUL BRUT ȘI NET

Chestionar: Cunoștințele femeilor privind salariul brut și net

Definiție:

Definiți "salariul brut" în contextul veniturilor din muncă.

- a. Salariul brut este suma totală câștigată înainte de orice deduceri.
- b. Salariul brut este suma primită după deducerea impozitelor.
- c. Salariul brut este același cu salariul net.

Deduceri fiscale:

La ce se referă "venitul impozabil" în contextul salariului?

- a. Venitul impozabil este suma totală înainte de orice deduceri.
- b. Venitul impozabil este partea din venit supusă impozitării după deduceri.
- c. Venitul impozabil include doar salariul brut.

Deducerile din salariul brut:

Numiți cel puțin trei rețineri obișnuite din salariul brut.

- a. Asigurarea de sănătate, contribuțiile la pensii și impozitele (impozit pe venit, impozit pe salarii, impozit pe proprietate, TVA etc.).
- b. Plata orelor suplimentare, a primelor și a comisioanelor.
- c. Salariul brut nu este supus niciunei deduceri.

Calcularea salariului net:

Cum se calculează salariul net?

- a. Salariul net este salariul brut plus bonusuri.
- b. Salariul net este salariul brut minus deducerile, cum ar fi impozitele și alte rețineri.
- c. Salariul net este același cu salariul brut.

Scopul deducerilor:

De ce se fac rețineri din salariul brut?

- a. Deducerile sunt efectuate pentru a reduce salariul total.
- b. Deducerile sunt efectuate pentru a crește salariul net.
- c. Deducerile acoperă cheltuielile necesare, cum ar fi impozitele și asigurările.

Salariu pentru acasă:

Ce este "salariul net"?

- a. Salariul net este același cu salariul brut.
- b. Salariul net este suma finală primită după toate deducerile.
- c. Salariul net include numai bonusurile și orele suplimentare.

Impactul deducerilor:

Cum afectează deducerile pachetul salarial global?

- a. Deducerile nu au niciun impact asupra salariului total.

- b. Deducerile reduc salariul total, dar contribuie la beneficii și impozite.
- c. Deducerile cresc salariul total.

Strategii de negociere:

Negocierea salariului poate afecta atât salariul brut, cât și salariul net?

- a. Negocierea salariului afectează doar salariul brut.
- b. Negocierea salariului nu are niciun impact asupra salariului brut sau net.
- c. Negocierea salariului poate avea un impact atât asupra salariului brut, cât și asupra celui net.

Înțelegerea statelor de plată:

De ce este important ca angajații să își revizuiască cu atenție declarațiile de plată?

- a. Nu este necesar să examinați statele de plată.
- b. Revizuirea statelor de plată ajută la asigurarea exactității și înțelegerii deducerilor.
- c. Extrasele de plată indică doar salariul brut.

Elaborarea bugetului cu salariul net:

Atunci când creați un buget, ar trebui să vă bazați pe salariul brut sau net?

- a. Bugetele trebuie să se bazeze pe salariul net.
- b. Bugetele trebuie să se bazeze pe salariul brut.
- b. Nu contează; ambele sunt la fel.

Răspunsuri corecte: a; b; a; b; c; b; b; b; b; a

Punctaj:

Dați 1 punct pentru fiecare răspuns corect.

Total puncte posibile: 10

Interpretare:

8-10 puncte: Cunoașterea aprofundată a conceptelor de salariu brut și net.

5-7 puncte: Cunoștințe moderate; luați în considerare revizuirea domeniilor specifice de confuzie.

0-4 puncte: Cunoștințe limitate; solicitați informații suplimentare privind conceptele de salariu brut și net.

DEFINIȚIILE SALARIULUI BRUT ȘI NET

Salariu brut

Salariul brut se referă la suma totală a câștigurilor pe care o persoană le primește de la locul de muncă înainte de scăderea oricăror deduceri. Această sumă este de obicei menționată în contractul de muncă și este plătită în mod regulat, de obicei lunar pe parcursul unui an. Este important de reținut că salariul brut poate include, de asemenea, surse suplimentare de venit, cum ar fi plata dobânzilor sau a primelor.

Deducerile din salariul brut includ diverse rețineri obligatorii și opționale, cum ar fi impozitele bazate pe sistemul de impozitare al guvernului, contribuțiile la fondurile de pensii, primele de asigurare și deducerile specifice angajaților, cum ar fi cheltuielile cu uniforme sau plățile pentru echipamente specifice.

Salariu net

Salariul net, pe de altă parte, reprezintă suma reală de bani pe care o persoană o primește în contul său bancar după ce au fost scăzute toate deducerile, impozitele și alte beneficii ale angajatului. Acesta este venitul disponibil pentru elaborarea bugetului și acoperirea cheltuielilor de trai. O modalitate simplă de a calcula salariul net este scăderea deducerilor totale din salariul brut (Kenton, 2024).

DINAMICA VENITURILOR ȘI FACTORII DE INFLUENȚĂ

Potențialul de câștig este influențat de o multitudine de factori, iar acești factori pot varia semnificativ în funcție de circumstanțele individuale și de parcursul profesional. Iată câțiva factori-cheie care influențează în mod obișnuit potențialul de câștig (Antonji et al., 2022):

1. Educație și competențe:

- Nivelul de educație și dobândirea de competențe specializate sunt adesea corelate cu un potențial salarial mai ridicat. Diplomele avansate, certificările și expertiza în domenii specifice pot determina salarii mai mari.

2. Experiență:

- Experiența profesională este un factor important. Pe măsură ce persoanele câștigă mai mulți ani de experiență în domeniile lor respective, acestea devin în general mai valoroase și pot obține salarii mai mari.

3. Ocupație și industrie:

- Diferitele ocupații și industrii au niveluri salariale diferite. Profesiile din domenii precum tehnologia, finanțele și asistența medicală oferă adesea un potențial de câștig mai ridicat decât alte sectoare.

4. Localizare:

- Costul vieții și cererea pentru anumite competențe pot varia în funcție de locație. Salariile din zonele urbane cu un cost al vieții ridicat tind să fie mai mari pentru a compensa cheltuielile de trai.

5. Mărimea și tipul companiei:

- Companiile mai mari sau cele din industrii cu creștere rapidă pot oferi salarii mai mari. În plus, lucrul pentru companii consacrate și de succes financiar poate duce la pachete de compensare mai bune, inclusiv beneficii precum pachete de relocare, bonusuri sau alte avantaje.

6. Abilități de negociere:

- Capacitatea de a negocia eficient în timpul ofertelor de muncă sau al evaluărilor de performanță poate avea un impact semnificativ asupra potențialului de câștig. Cei care sunt negociatori pricepuți pot obține salarii și beneficii mai bune. Abilitățile de negociere pot include abilități de autocunoaștere, abilități de argumentare și alte caracteristici care v-ar ajuta să negociați în vederea obținerii unui salariu care să reflecte abilitățile dumneavoastră.

7. Rețele și conexiuni:

- Construirea unei rețele profesionale puternice și stabilirea de legături în cadrul unei industrii pot deschide oportunități pentru posturi mai bine plătite și avansări în carieră. O modalitate bună de a crea conexiuni este participarea la conferințe, webinarii și evenimente din domeniul dumneavoastră de activitate.

8. Performanța la locul de muncă:

- Performanțele ridicate și îndeplinirea consecventă a obiectivelor în cadrul unui rol pot conduce la promovări, bonusuri și creșteri salariale. Angajatorii recompensează adesea angajații care contribuie pozitiv la succesul companiei.

9. Tendințele industriei și cererea de pe piață:

- Cererea pentru anumite competențe sau profesii poate afecta potențialul de câștig. Industriile care se confruntă cu o cerere ridicată pentru anumite competențe pot oferi salarii mai mari pentru a atrage și păstra talentele de vârf.

10. Certificări și licențe:

- Deținerea unor certificări sau licențe relevante într-un anumit domeniu poate spori potențialul de câștig. Anumite profesii necesită calificări specifice, iar persoanele care îndeplinesc aceste cerințe pot obține salarii mai mari. Aceste certificări pot fi cursuri specializate acreditate, experiență de voluntariat în domeniu, diplome universitare și așa mai departe.

11. Diversitate și incluziune:

- Organizațiile care apreciază diversitatea și incluziunea pot avea politici care să asigure o remunerare echitabilă pentru persoanele care fac parte din grupuri minoritare, cum ar fi BIPOC sau persoanele LGBTQ+. Persoanele din mediile care promovează echitatea pot avea oportunități mai bune de creștere a potențialului de câștig.

12. Condițiile economice:

- Condițiile economice generale, inclusiv ratele inflației și creșterea economică, pot avea un impact asupra potențialului de câștig. În timpul perioadelor de creștere economică, oportunitățile de angajare și salariile pot crește.

13. Echilibru între viața profesională și cea privată și beneficii:

- Unele persoane pot acorda prioritate echilibrului dintre viața profesională și cea privată, programelor flexibile sau pachetelor cuprinzătoare de beneficii față de salariile mai mari. Pachetul general de remunerare, inclusiv beneficiile nemonetare, poate influența percepția unei persoane asupra potențialului de câștig.

Este important de reținut că acești factori interacționează adesea între ei, iar persoanele pot fi nevoite să ia în considerare o combinație a acestor elemente pentru a-și maximiza potențialul de câștig. În plus, factorii externi, cum ar fi tendințele economice globale și progresele tehnologice, pot influența piața muncii și pot avea un impact asupra potențialului de câștig în diverse sectoare.

STUDII DE CAZ

Iată câteva exemple de studii de caz ale unor persoane care și-au făcut un nume în domeniul lor de activitate.

Studii de caz: Examinați exemple din viața reală a unor persoane din medii și profesii diferite pentru a înțelege modul în care alegerile lor profesionale și traseele educaționale le-au influențat traiectoria veniturilor.

În această secțiune, studiile de caz sunt utilizate pentru a explora experiențele din viața reală ale unor persoane provenind din medii și domenii profesionale diverse. Aceste studii analizează modul în care deciziile lor privind cariera și educația le-au influențat potențialul de câștig de-a lungul timpului. Prin examinarea unor exemple concrete, participanții dobândesc o perspectivă

asupra factorilor care influențează traiectoriile veniturilor și asupra impactului alegerilor educaționale și profesionale asupra rezultatelor financiare.

Iată câteva exemple de studii de caz ale unor persoane care și-au făcut un nume în domeniul lor de activitate. Participanții ar trebui să aibă timp să se gândească și să examineze exemple reale de persoane din diverse medii și profesii pentru a înțelege modul în care alegerile lor profesionale și traseele educaționale le-au influențat traiectoria veniturilor.

Sfaturi pentru discuții:

Sectorul tehnologic

Bill Gates: Co-fondator al Microsoft, Bill Gates a renunțat la Harvard pentru a-și urma pasiunea pentru dezvoltarea de software. Concentrarea sa pe tehnologie și antreprenoriat l-a condus la construirea uneia dintre cele mai mari companii de tehnologie din lume, contribuind la averea sa substanțială.

Industria divertismentului:

Oprah Winfrey: Oprah, cu o formare în comunicare și media, a început ca prezentatoare de știri. Cu toate acestea, trecerea la talk-show-uri și, ulterior, înființarea propriei rețele media i-au sporit semnificativ veniturile, făcând-o una dintre cele mai bogate femei din lume.

Finanțe și investiții:

Warren Buffett: Cunoscut drept unul dintre cei mai de succes investitori, Warren Buffett a studiat afaceri și economie la Universitatea din Nebraska. Strategiile sale de investiții și conducerea Berkshire Hathaway au dus la acumularea unei averi enorme de-a lungul anilor.

Antreprenoriat:

Elon Musk: Fondator al unor companii precum SpaceX și Tesla, Elon Musk are un trecut educațional divers, studiind fizica și economia. Întreprinderile sale acoperă industriile tehnologiei și automobilelor, demonstrând modul în care eforturile antreprenoriale din diferite sectoare pot avea un impact asupra veniturilor.

Arte și design:

J.K. Rowling: Înainte de a deveni o autoare renumită a seriei Harry Potter, J.K. Rowling s-a confruntat cu dificultăți financiare. Călătoria ei de la ajutor social la a deveni unul dintre cei mai bogați autori ilustrează impactul creativității artistice asupra veniturilor.

MAXIMIZAREA POTENȚIALULUI DE CÂȘTIG

Maximizarea potențialului de câștig necesită o abordare proactivă a:

- dezvoltarea carierei
- îmbunătățirea competențelor
- planificare financiară.

Dezvoltarea carierei presupune gestionarea activă a propriului parcurs profesional pentru a atinge obiectivele personale și profesionale. Aceasta poate include stabilirea unor obiective clare, identificarea domeniilor de dezvoltare și căutarea de oportunități de avansare.

Strategiile de dezvoltare a carierei pot include crearea de rețele, continuarea studiilor sau obținerea de certificări, căutarea de mentorat și asumarea de proiecte sau roluri provocatoare. Învățarea continuă și adaptarea la tendințele în schimbare din industrie sunt componente esențiale ale dezvoltării carierei, la fel ca și căutarea proactivă a oportunităților de creștere și avansare în propriul domeniu.

Îmbunătățirea competențelor se referă la procesul de îmbunătățire și extindere a setului de competențe pentru a rămâne competitiv pe piața muncii și a excela în carieră. Acest lucru poate implica atât competențe tehnice legate de profesie, cât și competențe transversale, cum ar fi comunicarea, conducerea, rezolvarea problemelor și adaptabilitatea. Îmbunătățirea competențelor poate fi realizată prin educație formală, programe de formare, ateliere, cursuri online, învățare la locul de muncă și mentorat. Prin actualizarea și diversificarea continuă a competențelor lor, persoanele își pot spori valoarea în fața angajatorilor, își pot crește potențialul de câștig și se pot adapta la cerințele profesionale în continuă evoluție și la cerințele pieței.

Planificarea financiară este procesul de stabilire a obiectivelor, de creare a unei foi de parcurs și de luare a unor decizii în cunoștință de cauză pentru a obține stabilitate financiară, securitate și prosperitate pe termen lung. Componentele-cheie ale planificării financiare includ elaborarea bugetului, economisirea, investițiile, gestionarea datoriilor și pregătirea pentru cheltuieli viitoare, cum ar fi pensionarea, educația și urgențele. O planificare financiară eficientă presupune evaluarea situației financiare a unei persoane, identificarea priorităților și obiectivelor, elaborarea unei strategii pentru atingerea acestor obiective, precum și monitorizarea și ajustarea periodică a planului, după caz. Adoptând o abordare proactivă a planificării financiare, persoanele își pot optimiza resursele, pot reduce la minimum stresul financiar și pot depune eforturi pentru a-și atinge aspirațiile financiare și obiectivele de viață.

Astfel, investind în educație, căutând oportunități de avansare, explorând diverse surse de venit, construind relații și negociind strategic, persoanele își pot

debloca întreaga capacitate de câștig și pot obține un succes și o stabilitate financiară mai mari.

AVANSAREA ÎN CARIERĂ

Career advancement and growth require a strategic approach that involves continuous learning, skill development, networking, and effective self-promotion. Here are strategies to help individuals advance in their career:

Avansarea și creșterea în carieră necesită o abordare strategică care implică învățarea continuă, dezvoltarea competențelor, crearea de rețele și autopromovarea eficientă. Iată câteva strategii care să ajute persoanele să avanseze în carieră:

1. Stabiliți obiective clare:

- Definiți-vă obiectivele profesionale pe termen scurt (1-2 ani) și lung (5-10 ani). Faptul că știți unde doriți să ajungeți vă va ajuta să creați o foaie de parcurs pentru dezvoltarea dumneavoastră profesională. Asigurați-vă că vă creați obiective SMART (specifice, măsurabile, realizabile, relevante și limitate în timp).

2. Învățarea continuă:

- Rămâneți la curent cu tendințele industriei, noile tehnologii și cele mai bune practici. Participați la ateliere, conferințe și cursuri online pentru a dobândi noi competențe.

3. Dezvoltarea abilităților:

- Identificați competențele care sunt solicitate în domeniul dumneavoastră. Dezvoltă-ți atât competențele tehnice, cât și cele transversale pentru a deveni mai versatil și mai valoros.

4. Căutați feedback:

- Solicitați feedback constructiv din partea supervizorilor, colegilor și mentorilor. Folosiți acest feedback pentru a identifica domeniile de îmbunătățire și pentru a vă demonstra angajamentul față de dezvoltare.

5. Crearea de rețele:

- Construiți o rețea profesională puternică atât în cadrul organizației, cât și în afara acesteia. Participați la evenimente sectoriale, alăturați-vă asociațiilor profesionale și conectați-vă cu colegii pe platforme precum LinkedIn, Slack, MEETUP.

6. Mentorat:

- Cereți îndrumare de la profesioniști cu experiență în domeniul dumneavoastră. Un mentor poate oferi o mulțime de perspective personale și profesionale, sfaturi și sprijin pe măsură ce navigați în carieră. Indiferent dacă vă aflați la începutul carierei sau într-o etapă mai avansată, mentoratul poate adăuga întotdeauna o valoare mai mare sau o perspectivă diferită activității dumneavoastră.

7. Vizibilitate:

- Fă-ți vizibilă contribuția în cadrul organizației tale. Împărtășiți-vă realizările, asumați-vă proiecte provocatoare și participați activ la reuniuni și discuții.

8. Luați inițiativa:

- Asumați-vă un rol activ în sarcinile dvs., veniți cu idei și metodologii noi sau preluați un rol de lider atunci când vine vorba de munca în echipă. Luarea inițiativei poate arăta diferit în funcție de persoane și de domeniul dvs. de activitate. Inițiativa nu trebuie să însemne muncă suplimentară sau provocări suplimentare; poate fi vizibilă în atitudinea și în stilul dumneavoastră de lucru.

9. Construiți un brand personal:

- Dezvoltați-vă un brand personal puternic, care să vă evidențieze abilitățile și calitățile unice. Aceasta ar putea include o prezență profesională online, un CV bine conceput și un discurs clar. Cunoașterea punctelor forte și a aptitudinilor dumneavoastră poate contribui la o imagine mai credibilă și mai răspândită în lumea profesională.

10. Comunicare eficientă:

- Perfecționați-vă abilitățile de comunicare. Comunicarea eficientă este de obicei deschisă, clar structurată și conține un bun echilibru între ascultarea activă și răspunsul la conversație. Încercați să vă articulați clar ideile, să-i ascultați activ pe ceilalți și să fiți deschis colaborării și feedback-ului constructiv.

11. Experiență interfuncțională:

- Dobândiți experiență în diferite domenii ale organizației dumneavoastră. Expunerea la diferite departamente și funcții vă poate lărgi setul de competențe și vă poate face un profesionist mai bine pregătit. Acest lucru nu înseamnă că trebuie să știți cum să faceți totul la perfecție. Cu toate acestea, cunoașterea, cel puțin pe o bază teoretică, a ceea ce se întâmplă în alte zone sau domenii vă poate ajuta să vă adaptați mult mai rapid la provocări, colaborări sau pur și simplu să vă creșteți eficiența generală.

12. Adaptabilitate:

- Acceptă schimbarea și fii adaptabil. Capacitatea de a naviga prin incertitudine și de a învăța rapid este o trăsătură valoroasă într-un loc de muncă care evoluează rapid. Nu uitați că în noul context al adaptabilității puteți și trebuie să cereți clarificări, sprijin și să vă exprimați nevoile pentru ca procesul să decurgă fără probleme pentru toată lumea.

13. Dezvoltarea leadership-ului:

- Dezvoltarea abilităților de conducere prin asumarea unor roluri de conducere în proiecte sau echipe. Experiența în leadership poate fi un factor crucial în avansarea la niveluri superioare. Acest lucru poate fi învățat printr-un proces care începe cu luarea de inițiative. Inițiativa poate arăta ca asumarea unor poziții de conducere, venirea cu planuri, idei sau metode noi și sprijinirea celorlalți în realizarea eficientă a muncii lor.

15. Rămâneți informați cu privire la politicile companiei:

- Fiți la curent cu politicile companiei dvs. privind promovările, creșterile salariale și evaluările performanțelor. Înțelegeți criteriile de avansare și depuneți eforturi pentru a îndeplini aceste criterii. Dacă sunteți liber profesionist sau lucrați într-un mediu internațional, poate fi util să vă informați cu privire la politicile și progresele din domeniul dvs. de activitate la nivel internațional. Aceasta ar fi o practică bună în general, deoarece ar oferi o perspectivă mai largă asupra domeniului dvs. de activitate, văzând și/sau experimentând cu acel domeniu dintr-un cadru cultural diferit.

16. Echilibrul între viața profesională și cea privată:

- Mențineți un echilibru sănătos între viața profesională și cea privată pentru a vă asigura o energie și un entuziasm susținute pentru cariera dumneavoastră. Epuizarea poate împiedica dezvoltarea pe termen lung a carierei. Asigurați-vă că aveți activități în afara companiei sau a domeniului dvs. de activitate poate

contribui la o regenerare mai rapidă a minții și a corpului, crescând astfel nivelurile de productivitate și creativitate.

Amintiți-vă că avansarea în carieră este un proces dinamic și continuu. Aveți răbdare, concentrați-vă asupra obiectivelor dvs. și fiți proactivi în gestionarea traiectoriei dvs. profesionale.

NEGOCIEREA SALARIILOR ȘI A BENEFICIILOR

Negocierea salariilor și a beneficiilor este un aspect crucial al procesului de oferire a unui loc de muncă. Aceasta necesită pregătire, comunicare eficientă și o abordare strategică.

Iată un **ghid pentru a înțelege elementele cheie ale negocierii salariilor și beneficiilor**:

1. Cercetați și cunoașteți-vă valoarea:

- Înainte de a începe să aplicați pentru locuri de muncă, cercetați standardele din industrie și intervalele salariale pentru postul, nivelul de experiență și locația dumneavoastră. Site-urile web precum Glassdoor, Payscale și rapoartele sectoriale pot oferi informații valoroase. Este important să cunoașteți valoarea competențelor dumneavoastră pentru a vă putea crea un brand personal și pentru a negocia condițiile viitorului loc de muncă în interesul dumneavoastră.

2. Înțelegerea pachetului complet de compensații:

- Luați în considerare nu numai salariul de bază, ci și beneficii precum asigurarea de sănătate, planurile de pensii, bonusurile, opțiunile pe acțiuni și alte avantaje. Evaluați pachetul global pentru a-i determina valoarea înainte de a lua o decizie cu privire la o ofertă de muncă.

3. Definiște-ți prioritățile:

- Identificați-vă prioritățile în ceea ce privește obiectivele de carieră, remunerarea și beneficiile. Ce contează cel mai mult pentru dumneavoastră? Este vorba despre un salariu de bază mai mare, un program de lucru flexibil, zile de concediu suplimentare sau oportunități care v-ar ajuta să creșteți constant în domeniul dvs. de activitate?

4. Așteptați momentul potrivit:

- Timpul contează. Evitați să discutați despre remunerație prea devreme în procesul de interviu. Este recomandabil să așteptați până la comunicarea unei oferte de muncă. Cu toate acestea, în cazul în care

oferta de angajare nu face nicio precizare cu privire la gama salarială sau la beneficii, ar putea fi în interesul dumneavoastră să clarificați acest lucru în timpul primului interviu, deoarece gama pe care angajatorul o are la dispoziție ar putea să nu coincidă cu așteptările și competențele dumneavoastră.

5. Solicitați timp pentru evaluare:

- Dacă primiți o ofertă, este acceptabil să solicitați o perioadă de timp pentru a o evalua. Acest lucru vă permite să analizați cu atenție termenii și să vă pregătiți pentru negociere.

7. Fiți pregătit să vă justificați cererea:

- Atunci când negociați, fiți gata să vă justificați cererea pe baza competențelor, experienței și valorii pe care o aduceți organizației. Furnizați exemple specifice de realizări și contribuții.

8. Utilizați o abordare pozitivă și colaborativă:

- Abordați negocierea mai degrabă ca o discuție de colaborare decât ca o confruntare. Subliniați-vă interesul de a ajunge la un acord reciproc avantajos.

9. Luați în considerare întregul pachet:

- Dacă angajatorul nu vă poate satisface așteptările salariale, explorați alte aspecte ale pachetului. Negociați pentru beneficii suplimentare, cum ar fi oportunități de dezvoltare profesională, opțiuni de lucru la distanță sau un bonus la semnare.

Lectură suplimentară:

- Cum să vă negociați salariul. Disponibil la: [howtonegotiateyoursalary.pdf \(memphis.edu\)](http://howtonegotiateyoursalary.pdf(memphis.edu))
- Ce este negocierea? Disponibil mâncat: [Salary-Negotiation-Guide.pdf \(ufl.edu\)](http://Salary-Negotiation-Guide.pdf(ufl.edu))
- Negocierea salariilor și a beneficiilor. Disponibil la: [Negocierea salariilor și a beneficiilor \(onu.edu\)](http://Negocierea salariilor și a beneficiilor (onu.edu))
- Negocierea salariilor. Disponibil la: [salary-negotiation.pdf \(okstate.edu\)](http://salary-negotiation.pdf(okstate.edu))

Negocierea salariilor- Chestionar

Cu ajutorul acestui instrument, cursanții dobândesc cunoștințe cu privire la etapele de negociere și își verifică cunoștințele cu ajutorul chestionarului din interior.

Scopul este de a învăța strategii pentru:

1. Elaborarea unui interval salarial țintă
2. Comunicarea eficientă a așteptărilor salariale
3. Demonstrarea valorii lor pentru potențialii angajatori

Instrumentul interactiv este disponibil aici și poate fi utilizat din Academia online.

Activitate: Negocierea salariului- joc de rol

Obiectiv: Exersarea abilităților de negociere în cadrul unui scenariu simulat de negociere salarială.

Instrucțiuni:

Împărțiți participanții în perechi, cu o persoană acționând ca angajator și cealaltă ca angajat.

Oferiți fiecărei perechi un scenariu sau un set de circumstanțe pentru negociere. De exemplu:

Scenariul 1: Angajatul a primit o ofertă de muncă și dorește să negocieze un salariu mai mare.

Scenariul 2: Angajatul dorește o mărire de salariu sau o promovare și trebuie să își justifice cererea.

Acordați fiecărei perechi câteva minute pentru a-și pregăti strategia de negociere în funcție de rolul și scenariul atribuit.

Desfășurați sesiunile de negociere prin joc de rol, fiecare pereche negociind pe rând termenii salariului sau ai măririi de salariu.

După fiecare negociere, facilitați o scurtă sesiune de bilanț în care participanții pot reflecta asupra strategiilor de negociere, rezultatelor și lecțiilor învățate.

Încurajați participanții să își împărtășească experiențele, provocările și tacticile de succes cu grupul.

Oferiți feedback și îndrumare cu privire la tehnici eficiente de negociere, cum ar fi:

Cercetarea ratelor de pe piață și a standardelor din industrie pentru stabilirea salariilor de referință.

Prezentarea unui caz convingător bazat pe calificări, realizări și valoare pentru organizație.

Utilizarea abilităților de ascultare activă, asertivitate și comunicare persuasivă pentru a parcurge procesul de negociere.

Încheiați activitatea rezumând principalele concluzii și idei pentru o negociere salarială de succes.

Principalele concluzii:

Pregătirea este esențială: Cercetați, exersați și planificați-vă în prealabil strategia de negociere.

Cunoașteți-vă valoarea: Înțelegeți-vă valoarea, competențele și contribuțiile pentru a vă justifica cererea de salariu.

Comunicarea eficientă: Utilizați un limbaj clar, concis și convingător pentru a vă prezenta cazul și pentru a negocia eficient.

Flexibilitate și compromis: Fiți deschiși la soluții alternative și concesii pentru a ajunge la un acord reciproc avantajos.

Încredere și asertivitate: Abordați negocierea cu încredere, asertivitate și o atitudine pozitivă.

CONCEPȚII GREȘITE CARE FRÂNEAZĂ POTENȚIALUL DE CÂȘTIG

Iată câteva concepții greșite comune care pot împiedica potențialul de câștig:

"Negocierea salariului este insistentă sau agresivă."

"A vorbi despre bani este tabu."

"Ar trebui să accept prima ofertă pentru a-mi arăta recunoștința."

"Potențialul de câștig este determinat exclusiv de educație."

"Decalajul salarial între femei și bărbați nu mă afectează personal."

"Investițiile sunt doar pentru cei bogați."

"Potențialul de câștig este fix și nu poate fi influențat."

Pentru o activitate legată de concepțiile greșite enumerate, implicați cursanții într-o discuție sau într-un atelier. Iată cum ați putea structura această activitate:

Împărțiți cursanții în grupuri mici și atribuiți fiecărui grup una sau două dintre concepțiile greșite enumerate. Rugați-i să discute motivele pentru care cred că există aceste concepții greșite și modul în care acestea ar putea afecta percepțiile și comportamentele persoanelor cu privire la potențialul lor de câștig.

Aceste activități urmăresc să stimuleze gândirea critică, să promoveze discuțiile și să le permită studenților să pună în discuție concepțiile greșite comune care le pot împiedica potențialul de câștig și bunăstarea financiară.

Unele concepții greșite comune care pot împiedica potențialul de câștig sunt (Dräger și Wicht, 2023):

1. **"Negocierea salariului este insistentă sau agresivă."**

- Realitatea: Negocierea este o parte obișnuită a procesului de angajare. Aceasta reflectă înțelegerea valorii dvs. și angajamentul dvs. față de o remunerație echitabilă. Nu este vorba despre a fi insistent, ci despre a ajunge la un acord reciproc avantajos.

2. **"A vorbi despre bani este tabu."**

- Realitatea: Discutarea deschisă a remunerației este esențială pentru a vă înțelege valoarea pe piața muncii. Evitarea discuțiilor despre salariu vă poate determina să acceptați mai puțin decât meritați.

3. **"Ar trebui să accept prima ofertă pentru a-mi arăta recunoștința."**

- Realitatea: În timp ce recunoștința este esențială, acceptarea primei oferte fără negociere poate duce la acceptarea unei sume mai mici decât valoarea dvs. de piață. Angajatorii se așteaptă adesea la o negociere, astfel încât aceasta este o oportunitate de a stabili o remunerație echitabilă.

4. **"Potențialul de câștig este determinat exclusiv de educație."**

- Realitatea: În timp ce educația este un factor important, competențele, experiența și capacitatea de a aplica cunoștințele sunt la fel de importante. Învățarea continuă și dobândirea de experiență practică pot avea un impact semnificativ asupra potențialului dvs. de câștig.

5. **"Decalajul salarial între femei și bărbați nu mă afectează personal."**

- Realitatea: Decalajul salarial între femei și bărbați este o problemă omniprezentă care poate afecta pe toată lumea. Este esențial să fim conștienți de disparități și să lucrăm împreună pentru a le aborda și elimina. Reducerea decalajului aduce beneficii atât persoanelor, cât și economiei în ansamblu.

6. **"Investițiile sunt doar pentru cei bogați."**

- Realitatea: Oricine, indiferent de nivelul veniturilor, poate beneficia de pe urma investițiilor. Începutul timpuriu și luarea unor decizii de investiții în cunoștință de cauză pot contribui semnificativ la creșterea financiară pe termen lung și la acumularea de avere.

7. **"Potențialul de câștig este fix și nu poate fi influențat."**

- Realitate: Pașii proactivi, cum ar fi dobândirea de noi competențe, crearea de rețele și negocierea salariilor, pot avea un impact pozitiv asupra potențialului de câștig. A crede că venitul tău este fix poate duce la ratarea unor oportunități de avansare.

EVULARE

Secțiunea 1: Tipuri de venituri

Care este principala diferență dintre venitul activ și venitul pasiv?

a. Venitul activ reprezintă bani generați fără implicare activă, în timp ce venitul pasiv este obținut prin muncă.

b. Venitul pasiv este obținut prin investiții sau activități comerciale cu o implicare activă redusă sau inexistentă, în timp ce venitul obținut/activ este rezultatul muncii sau al serviciilor.

c. Venitul salarial și venitul pasiv sunt termeni care pot fi utilizați în mod interschimbabil.

Care dintre următoarele este un exemplu de venit pasiv?

a. Salariul de la un loc de muncă cu normă întreagă.

b. Venituri din închirierea unei proprietăți.

c. Plata dividendelor din investiții în acțiuni.

Care este caracteristica venitului rezidual?

- a. Este un venit generat de un număr fix de ore de lucru.
- b. Acesta continuă să fie câștigat chiar și după ce a fost depus efortul inițial.
- c. Acesta se obține numai prin intermediul unui loc de muncă tradițional.

Secțiunea 2: Factori care influențează salariile

Care dintre următoarele elemente NU este, de obicei, un factor care influențează nivelul salariilor?

- a. Educație și competențe
- b. Hobby-urile dvs.
- c. Experiență profesională

Cum afectează nivelurile salariale cererea de pe piața muncii pentru anumite competențe?

- a. Crește concurența și poate duce la salarii mai mari pentru persoanele cu aceste competențe.
- b. Nu are niciun impact asupra nivelului salariilor.
- c. Duce la scăderea salariilor pentru persoanele cu aceste competențe.

Adevărat sau fals: Locația geografică poate avea un impact semnificativ asupra nivelurilor salariale pentru același loc de muncă.

Secțiunea 3: Negocierea salariilor

Care este un pas esențial înainte de a începe o negociere salarială?

- a. Cercetarea standardelor salariale din industrie și cunoașterea valorii tale.
- b. Acceptarea primei oferte pentru a demonstra flexibilitate.
- c. Evitarea negocierii pentru a menține o relație bună cu angajatorul.

Adevărat sau fals: Negocierea salariului este un eveniment unic și nu influențează viitoarele oportunități de carieră.

Secțiunea 4: Femeile și potențialul de câștig

Care este o concepție greșită obișnuită care poate contribui la diferențele salariale între femei și bărbați? (diferența dintre câștigurile medii ale bărbaților și femeilor în raport cu câștigurile medii ale bărbaților)

- a. Femeile sunt în mod inerent mai puțin calificate decât bărbații.
- b. Femeile sunt mai puțin interesate de cariere bine plătite.
- c. Femeile sunt negociatoare mai puțin eficiente decât bărbații.

În contextul potențialului de câștig al femeilor, cum pot rețelele și legăturile profesionale să influențeze pozitiv avansarea în carieră?

- a. Acestea nu au niciun impact asupra potențialului de câștig.
- b. Networking-ul poate duce la oportunități de mentorat.
- c. Avansarea în carieră se bazează exclusiv pe performanța individuală.

Răspunsuri corecte: b; c; b; b; a; adevărat, b; fals; c; b

Punctaj:

- 9-11 corect: Guru! Cunoștințele dvs. pe teme legate de venituri și salarii sunt impresionante.
- 5-8 corect: Ucenic. Există loc de îmbunătățiri, dar sunteți pe drumul cel bun.
- 0-4 corect: novice. Este timpul să vă îmbunătățiți cunoștințele despre venituri și salarii.

CONCLUZII

În concluzie, acest modul a oferit femeilor instrumentele și cunoștințele necesare pentru a-și maximiza potențialul de câștig. Am explorat factorii care influențează venitul, fluxurile diversificate de venituri și strategiile pentru avansarea în carieră. Prin încurajarea gândirii critice și a adaptabilității, femeile sunt pregătite pentru a naviga pe piața muncii și pentru a-și asigura viitorul financiar cu încredere. Să continuăm să depășim barierele și să construim un peisaj financiar mai echitabil pentru toate femeile.

REFERINȚE

Altonji, J. G., Hynsjo, D. M., Vidangos, I. (2022). Individual Earnings and family income: dynamics and distribution. *NBER Working Paper Series*. Available at: [Individual Earnings and Family Income: Dynamics and Distribution \(nber.org\)](https://www.nber.org/papers/w29111)

Dräger, J. & A. Wicht. (2023). Misconceptions of earnings and their consequences for social stratification in vocational aspirations and

attainment. *Journal of Vocational Education & Training*, 75:5, 949-970, DOI: 10.1080/13636820.2021.1989620

Gautier, A. (2024). *7 different types of income streams*. Available at: [7 Different Types of Income Streams \(qonto.com\)](#)

Holmberg, J. (2021). *Essays on Earnings Formation, Labor Market Dynamics, and Taxation*. Available at: [FULLTEXT01.pdf \(diva-portal.org\)](#)

Kenton, W., Smith, A., Velasquez, V. (2024). What is gross income? *Definition, formula, calculation, and example*. Available at: [What is Gross Income? Definition, Formula, Calculation, and Example \(investopedia.com\)](#)

Alte lecturi recomandate:

Clason, G. (1926). *The Richest Man in Babylon*. The Diamond's Mine Online Library. Available at: <https://thediasonsmine.com/files/Ebooks/Clason-RichestManInBabylon.pdf>

Housel, M. (2020). *The Psychology of Money*. Harriman House.

Kiyosaki, R. T. (1998). *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant: Rich Dad's Guide to Financial Freedom*. Plata publishing.



FinPower

FH JOANNEUM
University of Applied Sciences



innovation
EDUCATION
LAB

RightChallenge

VITECO
e-LEARNING SOLUTIONS

ZINIŲ KODAS



Co-funded by
the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them. Project Number: 2022-1-AT01-KA220-ADU-000087985

PROJECT ID NUMBER: 2022-1-AT01-KA220-ADU-000087985