



apd

15% de descuento en  
la primera inscripción  
y 50% en la segunda.  
Oferta válida hasta  
31/8.

**Formación Especial PostCovid-19**

## **Gestión estratégica de la recompensa**

Cómo motivar el desempeño de los equipos en  
tiempos de post-pandemia... y de normalidad

Barcelona, 6 de octubre de 2020

#SALARIOSYRECOMPENSA

apd

- Formación Especial PostCovid-19 -

# Gestión estratégica de la recompensa

Cómo motivar el desempeño de los equipos en tiempos de post-pandemia.... y de normalidad

## PRESENTACIÓN

Después de lo vivido en esta crisis sanitaria provocada por el Covid19, las organizaciones deberán trabajar para mantener, y en algunos casos, recuperar la confianza, la motivación y el compromiso de sus profesionales para maximizar la consecución de los logros necesarios para el éxito organizativo y personal. Será necesario entender las nuevas circunstancias, y desarrollar los mecanismos y las herramientas que reconozcan y recompensen los resultados conseguidos, la implicación y la entrega de sus profesionales.

Además, a medida que la economía se recupere y crezca la demanda de nuevas contrataciones, la escasez de profesionales con experiencia o con las competencias necesarias para afrontar los nuevos retos, podrá obstaculizar la capacidad de muchas empresas para crecer. Las organizaciones podrán encontrarse en una situación difícil para mantener a los empleados con alto rendimiento. Esto impulsa a las empresas a actualizar su gestión, políticas y herramientas de recompensa y de reconocimiento hacia una gestión estratégica que mejore la motivación y el rendimiento de los empleados consiguiendo a su vez un impacto positivo en los objetivos de rentabilidad y productividad de su organización.

Estas oportunidades de cambio y adecuación a una nueva realidad impulsará al tiempo la marca como empleador proyectada hacia el mercado para atraer el talento requerido, y hacia adentro para cumplir la promesa, comprometer, fidelizar y motivar a una plantilla cada vez más compleja y golpeada por las circunstancias.

Los contenidos del seminario parten de los fundamentos del pago variable y su papel en la estrategia de recompensa total, donde además trataremos específicamente la aplicación particular de este elemento para colectivos clave como son los equipos comerciales. Se trata de un taller que aporta una visión detallada de los principales aspectos tanto conceptuales como prácticos de las nuevas tendencias en retribución variable.

## OBJETIVOS

- Entender la necesidad del negocio y la contribución de tu equipo, y saber adaptar una política de variable acorde.
- Repasar de las últimas tendencias en materia de retribución a riesgo.
- Debatir sobre el nuevo escenario para la adaptación de los programas de retribución variable.
- Diseñar un plan de acción acorde con la cultura y las opciones de cada compañía para impulsar el máximo rendimiento colectivo e individual.

## DIRIGIDO A

Dirigido a todos aquellos Directivos, perfiles de Recursos Humanos en general, así como para los profesionales con responsabilidad sobre retribuciones. El conocimiento de cada uno de los alumnos se contrasta con los de resto de participantes haciendo el aprendizaje colaborativo.



## Javier Pérez-Navarro

Gerente en  
PeopleMatters

- Gerente en PeopleMatters cuenta con amplia experiencia en consultoría de Capital Humano, principalmente en las áreas de Retribución y Recompensa, Organización Estrategia de Recursos Humanos, y Gestión del Talento.
- Javier inició su carrera profesional en el mundo del deporte como monitor de ski y formador de monitores y de equipos de ski en diferentes lugares del mundo.
- Tras volver a España, trabajó en Endesa en dónde realizó prácticas dentro del área de Gestión del Cambio e Integración.
- En PeopleMatters, ha realizado proyectos de diseño de la estrategia de la función de Recursos Humanos, planificación estratégica de plantillas, dimensionamiento de plantillas, definición de procesos de Recursos Humanos, diseño organizativo del área de Recursos Humanos y otras áreas de negocio, diseño de estrategia Retributiva, diseño de incentivos para la fuerza de ventas, assessment directivo, descripción y nivelación de puestos, definición de modelos de liderazgo y competencias profesionales entre otros.
- Colabora frecuentemente en la publicación de artículos para medios especializados en RRHH e imparte cursos y seminarios relacionados con sus áreas de conocimiento.
- Javier ha vivido en Estados Unidos, Canadá, Nueva Zelanda, Chile, Australia, Andorra y domina el idioma inglés y francés.
- Javier es Licenciado en Economía por la Universidad Autónoma de Madrid y Máster de RRHH por la Escuela Europea de Negocios.

SAVE THE DATE

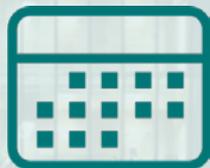
---



# Barcelona

Col·legi d'Economistes de Catalunya  
Plaça de Gal·la Placídia, 32, 08006 Barcelona

---



**6 de octubre de 2020**

- 09.00 h. Recepción de asistentes y explicación de las medidas de higiene y distanciamiento
- 09.30 h. Visión global de la retribución variable en el nuevo contexto
- Evolución de la retribución y la recompensa hacia el “nuevo contrato”. Lecciones aprendidas
  - Cómo apoyar los objetivos de negocio a través de la Retribución Variable
  - Análisis del valor y la eficacia de sistemas de variable como herramienta de gestión del capital humano y ventaja competitiva de las empresas. Principales impactos
- 10.30 h. PAUSA-CAFÉ
- 11.00 h. Elementos fundamentales de un sistema de Retribución Variable
- Opciones posibles de diseño. Tipos de retribución variable
  - Cómo obtener el máximo rendimiento de los sistemas y programas de retribución variable. Aspectos clave en el diseño e implantación de los programas:
    - Fases, principios y elementos clave
    - Comunicación y administración
    - Evaluación de los planes
- 12.30 h. Un caso particular. Incentivos comerciales
- Contexto organizativo: aspectos a tener en cuenta que impactan en el éxito de un plan de incentivos comerciales
  - Metodología de diseño de un plan de incentivos comerciales:
    - Principios y elementos clave
    - Tipos de fórmulas de aplicación
    - Incentivos especiales
    - Evaluación, análisis de datos
  - Cómo unir y dar sentido a las piezas en función de nuestras necesidades: prácticas comunes
  - Cómo asegurar el adecuado proceso de diseño, implantación y gestión de un programa de incentivos comerciales
- 14:30 h. Fin de la sesión + Coctel Networking

- Formación Especial PostCovid-19 -

# Gestión estratégica de la recompensa

Cómo motivar el desempeño de los equipos en tiempos de post-pandemia.... y de normalidad

Col·legi d'Economistes de Catalunya  
Plaça de Gal·la Placídia, 32, 08006 Barcelona

6 de octubre de 2020

## Información práctica

- **Fecha:** 6 de octubre de 2020
- **Lugar:** Col·legi d'Economistes de Catalunya  
Plaça de Gal·la Placídia, 32, 08006 Barcelona
- **Horario:** de 09:00 h. a 15:30 h.
- **Teléfono:** 660397162
- **Correo electrónico:** agalisteo@apd.es

## Inscripción

15% de descuento en la primera inscripción y  
50% en la segunda.  
Oferta válida hasta 31/8.

- **Socios Protectores de APD:** 450€ + 21% IVA
- **Socios Globales de APD:** 600€ + 21% IVA
- **Socios Individuales de APD:** 600€ + IVA
- **No socios : SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS consulte en el 610532190**

## Cancelaciones

- Cancelaciones gratuitas válidas hasta **48 horas** antes de la celebración de la actividad.

## Forma de pago

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse la actividad por medio de los siguientes procedimientos:

- Tarjeta (Pasarela Web)
  - Domiciliación  
Transferencia Banco Santander
  - ES42 0049 1182 3721 1003 3641
- Nota: Rogamos adjunten justificante de pago.

- Formación Especial PostCovid-19 -

## Gestión estratégica de la recompensa

Cómo motivar el desempeño de los equipos en tiempos de post-pandemia.... y de normalidad

Col·legi d'Economistes de Catalunya  
Plaça de Gal·la Placídia, 32, 08006 Barcelona

6 de octubre de 2020

---

Formaliza tu inscripción  
a través de nuestra web  
**[www.apd.es](http://www.apd.es)**

- 1 Regístrate en nuestra web (recibirás un mail de confirmación con tu clave de acceso)
  - 2 Dirígete a la actividad a la que quieres inscribirte (Agenda APD)
  - 3 Pulsa el botón "Inscribirme" y rellena los campos solicitados
- 

El alcance de esta acción formativa puede diseñarse in-company y adaptarla a tus necesidades. Dado que cada empresa tiene su particularidad, consúltanos sin compromiso.



**LA COMUNIDAD GLOBAL DE  
DIRECTIVOS**

**Para más información contactar con:**

Aitor Galisteo  
[agalisteo@apd.es](mailto:agalisteo@apd.es)

**APD Zona Catalunya**

[inscripcionesmediterranea@apd.es](mailto:inscripcionesmediterranea@apd.es)  
93 440 76 05

[www.apd.es](http://www.apd.es)