

apd [●] LIVE

Seminario Online

TENDENCIAS EN RETRIBUCIÓN Y RECOMPENSA

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

apd

#SALARIOSYRECOMPENSA

20 y 21 de octubre de 2020

#salariosyrecompensa

TENDENCIAS EN RETRIBUCIÓN Y RECOMPENSA

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



INTRODUCCIÓN

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.

#salariosyrecompensa

TENDENCIAS EN RETRIBUCIÓN Y RECOMPENSA

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



A QUIÉN VA DIRIGIDO

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.

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.

#salariosyrecompensa

TENDENCIAS EN
RETRIBUCIÓN Y
RECOMPENSA

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



CONTENIDOS

SESIÓN I. 20 de Octubre

09.25 h. Presentación

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

10.45 h. Pausa

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. Fin de la primera sesión

SESIÓN II. 21 de Octubre

9.00 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

11:00 h. Fin del seminario



PONENTES Y EXPERTOS



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.



#salariosyrecompensa TENDENCIAS EN RETRIBUCIÓN Y RECOMPENSA

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



JORNADAS
VIRTUALES EN
DIRECTO



SÍGUELAS
DESDE
CUALQUIER



PONENTES Y
EXPERTOS
DE PRIMER
NIVEL



PREGUNTA
DIRECTAMENTE
A LOS
EXPERTOS

INFORMACIÓN PRÁCTICA

- **Fecha:** 20 y 21 de octubre de 2020
- **Horario:**
Día 20 de 9:25 h. a 12:30 h.
Día 21 de 9:00 h. a 11:00 h
- **Teléfono:** 95 429 36 68
- **Correo electrónico:** sur@apd.es

CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- Socios Protectores de APD: 160€ € + IVA
- Los Socios Globales de APD: 225€ + IVA
- Socios Individuales de APD: 225€ + IVA
- No socios: SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte en el 954 293 668

CANCELACIONES

En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 48 horas deberá abonar el 100% del importe.

FORMA DE PAGO

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

- Cheque nominativo
- Domiciliación
- Transferencia Banco Santander
ES42 0049 1182 3721 1003 3641

Nota: Rogamos adjunten justificante de pago.

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente.

Si no pudiera asistir a este acto, le rogamos haga llegar esta información a otra persona a quien Ud. estime que pueda serle de utilidad. Si recibiera más de un programa de esta convocatoria, le rogamos lo comunique a nuestro departamento de base de datos, e-mail: basededatos@apd.es