



C8

Visión de negocio para profesionales de compensación

En este mundo tan competitivo, los líderes de negocio de la economía global esperan que vaya más allá de los aspectos técnicos de su trabajo y que piense como una persona del negocio. De hecho, la comprensión estratégica del negocio es una de las ocho características clave que distinguen a los mejores profesionales según el **Censo de Carreras de los Profesionales de Recompensa Total** de WorldatWork de 2012.

Para alcanzar este entendimiento, debe desarrollar e interiorizar capacidades de visión empresarial - saber qué está pasando a su alrededor y entender cómo funciona el negocio tanto interna como externamente. Tener un conocimiento profundo del negocio es esencial para tomar mejores decisiones y conseguir resultados positivos a largo plazo para su organización.

Este curso cubre las habilidades esenciales, comportamientos y acciones que apoyan este conocimiento y desarrollo de la visión de negocio, ayudándole a adquirir una visión global, conceptos financieros y a identificar la importante relación que existe entre los planes de compensación y la cuenta de resultados, y a tomar decisiones más inteligentes.

En este curso los participantes conseguirán:

- Aprender lo que implica aplicar habilidades y comportamientos clave de visión de negocio
- Comprender, evaluar y articular la relación entre la compensación y los resultados empresariales
- Entender conceptos financieros básicos
- Saber cómo funciona su negocio y reconocer la relación entre los planes de compensación y la cuenta de resultados
- Fortalecer sus habilidades de comunicación

A QUIÉN está dirigido

Este curso está dirigido a los profesionales de Recursos Humanos y/o profesionales que están realizando la certificación GRP®. El curso ha sido diseñado para proporcionar una visión de los aspectos críticos del negocio y repasa como un profesional de la compensación puede hacer uso de esta visión para potenciar su papel dentro de su empresa.

QUÉ APRENDERÁ

Módulo 1: Introducción a la Visión de Negocio

- Habilidades de la visión de negocio y competencias clave
- La importancia de la visión de negocio para la organización y los empleados
- El marco de recompensa global
- El papel del profesional de la compensación

Módulo 2: Funcionamiento del negocio

- Estrategias competitivas y posicionamiento de mercado
- El ciclo de vida del negocio

Módulo 3: Competencia Financiera

- Fundamentos del reporting financiero
- Métricas de beneficio habituales
- Métricas comunes

Módulo 4: Evaluación del negocio

- Indicadores clave de desempeño
- La cuenta de resultados de la organización y su impacto en compensación
- Herramientas comunes y enfoques de evaluación

Módulo 5: Comunicación y conexiones

- Construyendo una red de conocimiento
- Identificando recursos y de dónde proviene la información
- La importancia de la comunicación basada en datos
- Participación en foros de discusión de profesionales fuera del área de compensación