peoplematters
Powered by talent

esade | Executive Education



De la influencia al impacto:

hacer más competitiva la inversión en Personas

People ya participa en las decisiones estratégicas, pero el siguiente salto de madurez exige **demostrar con evidencia** cómo las políticas de personas contribuyen a la **competitividad del negocio.**

CINCO PALANCAS PARA CONECTAR PERSONAS Y NEGOCIO

DISEÑO ORGANIZATIVO	**Conseguir más capacidad de la organización.** Alinear recursos, responsabilidades y estructura con las prioridades estratégicas.	**KPI para Dirección** Margen o ingresos por FTE.
CLASIFICACIÓN PROFESIONAL	**Saber dónde tenemos el valor y dónde invertir.** Identificar posiciones críticas y gestionar de forma sistemática las capacidades clave.	**KPI para Dirección** Coste de la rotación no deseada en posiciones críticas.
ESTRATEGIA RETRIBUTIVA	**No pagar más, sino pagar mejor.** Asignar el presupuesto salarial donde realmente aporta más valor.	**KPI para Dirección** Optimización anual de la masa salarial.
RETRIBUCIÓN VARIABLE CORPORATIVA	**Conseguir que lo variable sea realmente variable.** Vincular una parte de la retribución a los resultados, diferenciar la contribución y evitar su consolidación como coste fijo.	**KPI para Dirección** % de remuneración variable realmente en riesgo.
INCENTIVOS COMERCIALES	**Pagar por crecimiento rentable.** Orientar el esfuerzo comercial al tipo de crecimiento que crea valor: más ingresos, con mejor margen y calidad de negocio.	**KPI para Dirección** Margen generado por euro de incentivo comercial.

EL RESULTADO >

Convertir las decisiones sobre Personas en palancas reales de productividad, eficiencia y margen.