

DESARROLLO DE HERRAMIENTAS DE REMUNERACIONES Y ESCALAS SALARIALES



**FEBRERO
PERÚ**



DIRIGIDO A:

Gerentes y Generalistas Operativos de Recursos Humanos, Especialistas de Compensación y Beneficios, Directores de Recursos Humanos (encargados de establecer las políticas de remuneraciones, atracción y retención de personal).

OBJETIVO:

Dominar todos los instrumentos técnicos que forman parte del subsistema de compensaciones y beneficios. Valorar en forma objetiva sus puestos añadiendo parámetros de equidad interna en el proceso. Homologar y comparar su posición con el mercado de referencia para añadir competitividad externa al sistema. Desarrollar una escala salarial objetiva con criterios de justicia, utilizando parámetros flexibles y competitivos para atraer y retener personal necesario para sustentar las operaciones. Crear vínculos entre el subsistema de compensaciones y beneficios con la estrategia y el sistema de evaluación de desempeño para ofrecer remuneración variable.

CONTENIDO:

VALORACIÓN Y CLASIFICACIÓN DE PUESTOS

- Factores y subfactores.
- Valoración de puestos.
- Análisis de puestos.
- Clasificación de puestos.

DESARROLLO DE ESCALAS SALARIALES

- Gráficos de regresión, gráficos XY, análisis de dispersión de la muestra y tendencias lineal y exponencial.
- Opciones de escalas salariales.
- Determinación de costos de implantación.
- Vinculación de la escala salarial a la evaluación de desempeño.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO DE SALARIOS

- Selección de encuesta de mercado.
- Homologación de puestos.
- Obtención y registro de parámetros estadísticos.

ESTRATEGIA

- Indicadores de gestión (KPI's).
- Cuadro de mando integral (Balanced Scorecard).
- Vinculación de la estrategia a la escala salarial.
- Estrategias de atracción y retención.

CUPO LIMITADO

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN

DESARROLLO DE HERRAMIENTAS DE REMUNERACIONES Y ESCALAS SALARIALES

Garantizo la inscripción de _____ persona (s)

Nombre de Participante _____ E-mail _____

| | |
|-------|-------|
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |

DATOS DE FACTURACIÓN

Compañía: _____

Ramo: _____

Dirección: _____

Ciudad: _____

Apartado Postal: _____ Tel: _____

AUTORIZADO POR

Nombre: _____

Cargo: _____

Tel: _____

E-mail: _____

TEL: (511)-7085352

ventas@trainingpartnersdmc.com

INVERSIÓN:

S/.2,100.00

PRIMER PRONTO PAGO:

S/.1680.00

SEGUNDO PRONTO PAGO:

S/.1845.00

PAQUETE CORPORATIVO:

Grupo de 3 participantes

S/.4,725.00

INCLUYE

Información estratégica, material de trabajo, reconocimiento, coffee break, almuerzo y la exposición de un prestigioso consultor.

HORARIO

Duración 20 horas
De 8:30 am a 6:30 pm

FORMAS DE INSCRIPCIÓN

***Llenar solicitud de inscripción** (anexa a este folleto) y enviar por E-mail a nuestras oficinas

***Cuenta a nombre de:**
Leads Marketing/Training Partners DMC S.A.C.

***Depósito y Transferencia a:**
Cuenta de Ahorro:
Banco Interbank del Perú: 009-307576112-4

***ENVIAR POR E-MAIL LA FICHA DE SU DEPÓSITO SELLADA**

POLÍTICAS DE CANCELACIÓN

Para recibir su reembolso deberá cancelar su inscripción 5 días hábiles previos a la fecha del seminario, si es posible se emitirá una carta válida para un evento futuro del mismo precio. Nuestros seminarios se realizan a un quórum mínimo de participantes, si la cantidad de participantes no completa el quórum y usted ya realizó el pago, la devolución del dinero se da en un lapso de 3 semanas o se le concede una participación de cortesía para 2 seminarios del mismo o menor valor.

Lloque Yupanqui 1161 Oficina 1 Jesús María – Lima, Perú