



CERTIFIED COMPENSATION AND BENEFITS PROFESSIONAL

KOMPLEKSOWE ZARZĄDZANIE WYNAGRODZENIAMI

Motywowanie poprzez płace, czyli jak przyciągnąć i zatrzymać pracowników

Wynagradzanie pakietowe – sposobem na podnoszenie efektywności pracowników oraz utrzymanie ich entuzjazmu i zaangażowania

O PROGRAMIE

Certified Compensation and Benefits Professional (CCBP) to kompendium praktycznych umiejętności dotyczących budowania i wdrażania systemu wynagrodzeń w firmie, wiedzy o zasadach tworzenia opisów stanowisk i ich wartościowania oraz siatek płac. Szkolenie pozwala gruntownie i w usystematyzowany sposób poznać zagadnienia związane z wynagrodzeniami pracowników i różnymi formami ich motywowania.

Czas trwania: 3 dwudniowe sesje, 48 h.

Szczegółowe informacje na ibd.pl

Program certyfikowany przez:



GRUPA DOCELOWA

- Dyrektorzy HR
- Menedżerowie HR
- Właściciele, przedstawiciele kadry zarządzającej
- Specjaliści działów HR, odpowiadający za tworzenie systemów motywacyjnych
- Osoby planujące udział w projekcie budowania systemów wynagrodzeń w organizacji

KORZYŚCI DLA FIRM I UCZESTNIKÓW

- Nabycie biegłości w procesie profesjonalnego i zgodnego z najwyższymi standardami tworzenia opisów stanowisk
- Umiejętność tworzenia założeń do budowy systemów płac zasadniczych na potrzeby – wewnętrzne i dotyczące współpracy z firmami zewnętrznymi – samodzielnego opracowania narzędzia lub formułowania oczekiwań w stosunku do firmy doradczej
- Umiejętność tworzenia systemów premiowych i motywacyjnych na potrzeby samodzielnego opracowania narzędzia lub formułowania oczekiwań w stosunku do firmy doradczej
- Podniesienie efektywności procesów zarządzania wynagrodzeniami w organizacji

REFERENCJE

Szkolenie Certified Compensation and Benefits Professional organizowane przez IBD Business School (d. Instytut Rozwoju Biznesu) zawierało szereg zagadnień dotyczących budowania i wdrażania systemów wynagrodzeń, zasad tworzenia opisów stanowisk pracy, ich wartościowania oraz tworzenia siatek płac.

Program szkolenia był tak zorganizowany, że zarówno osoby posiadające doświadczenie w powyższych obszarach, jak i te będące na początku swojej drogi mogły zdobyć i pogłębić wiedzę. Podczas szkolenia omawialiśmy mnóstwo case studies, a także wykonywaliśmy szereg zadań praktycznych, co pomogło zrozumieć omawiane zagadnienia i przekonać się, jak krok po kroku przechodzić przez kolejne etapy budowy systemu zarządzania wynagrodzeniami w organizacji.

Podczas szkolenia każdy z uczestników mógł także podzielić się swoimi doświadczeniami, a wiele z trudniejszych przypadków było analizowanych razem z prowadzącą, co pozwoliło dostrzec różnorodne podejście w różnych organizacjach do tematu. Wszystko to daje ogromną wiedzę, ale też uczy na konieczną elastyczność w podejściu do potrzeb i możliwości danej organizacji w zarządzaniu wynagrodzeniami.

To bardzo cenne doświadczenie. Gorąco polecam.

Jolanta Fila-Szyling
Recruitment Manager/Client Service Manager
jfs-consulting



RAMOWY PROGRAM

PERSONAL DEVELOPMENT PROGRAM

| ETAP | ZAKRES | METODY I NARZĘDZIA |
|---|--|--------------------|
| SESJA I | SYSTEM WYNAGRODZEŃ PAKIETOWYCH PROJEKTOWANIE SYSTEMÓW WYNAGRODZEŃ PAKIETOWYCH W ORGANIZACJI | ACTION LEARNING |
|  <p>Zadania wdrożeniowe, lektury do przeczytania w domu</p> |  <p>Case study</p>  <p>Kwestionariusze</p> | |
| SESJA II | WYNAGRODZENIE ZASADNICZE NARZĘDZIA DO BUDOWY WYNAGRODZEŃ ZASADNICZYCH | |
|  <p>Zadania wdrożeniowe, lektury do przeczytania w domu</p> |  <p>Checklisty dotyczące przebiegu etapów procesu</p>  <p>Wykład</p> | |
| SESJA III | WYNAGRODZENIE ZMIENNE SYSTEMOWA OCENA EFEKTÓW PRACY JAKO NARZĘDZIE DO BUDOWY WYNAGRODZEŃ | |
|  |  <p>Ćwiczenia indywidualne</p>  <p>Ćwiczenia grupowe</p> | |



STUDIA I CERTYFIKOWANE PROGRAMY OTWARTE

Studia MBA

Strategia i Zarządzanie

- IBD Advanced Management Program (IBD AMP)
- Business Strategy for HR Directors (BS HRD)
- Building Company Growth through Innovation (BCGI)

Przywództwo

- Rising Leaders Program (RLP)
- High Performance Leadership (HPL)
- Certificate in Business Mentoring (CBM)

Zarządzanie Kapitałem Ludzkim

- Certified HR Business Partner (CHRBP)
- Certified Assessor for Assessment & Development Centre (CAADC)
- Certificate in Talent and Career Management (CTCM)
- Certified Compensation and Benefits Professional (CCBP)
- Certified Recruitment and Selection Professional (CRSP)
- Test TIC. Szkolenie certyfikujące

Sprzedaż i Marketing

- Advanced Sales Management Program (ASMP)
- Advanced Negotiation Program (ANP)
- Advanced Marketing Expedition (AME)
- Innovative Product Development (IPD)
- Content Marketing (CM)

Finanse i Ład Korporacyjny

- Kurs dla kandydatów na członków rad nadzorczych
- Europejski Standard Kwalifikacji Bankowych. Kurs przygotowujący do egzaminu
- Ocena projektów inwestycyjnych
- Finanse dla niefinansistów poziom I
- Finanse dla niefinansistów poziom II

Szkoła Coachingu IBD-NMC

- Coaching Fundamentals Certificate (CFC)
- Practitioner Coach Diploma (PCD)
- Executive & Corporate Coach Diploma (ECCD)
- Supervised Coaching Masterclass (MA)
- Quantum Goal Achievement (QGA)
- Introduction to Coaching (ItC)
- Business Building Day (BBD)

Szkoła Trenerów Biznesu IBD

- Business Trainer Certificate (BTC)
- Master Sales Trainer Certificate (MST)

Zajęcia odbywają się w formule online*.
Wszystkie programy mogą być realizowane
także w formule zamkniętej.



* Dla grup zamkniętych jest możliwa organizacja zajęć stacjonarnych w miejscu ustalonym wspólnie ze zleceniodawcą.

Szczegółowe informacje:
ibd.pl, info@ibd.pl

Dział Programów Otwartych
szkoleniaotwarte@ibd.pl
tel. +48 695 119 911
+48 695 330 033