Możliwość dofinansowania

# Jak stworzyć motywujący regulamin premii zapewniający sukces organizacji?

Numer usługi 2025/02/27/11038/2586742

2 952,00 PLN brutto
2 400,00 PLN netto
184,50 PLN brutto/h
150,00 PLN netto/h

CENTRUM PSYCHOLOGII STOSOWANEJ WOJCIECH CHMIELEWSKI

★★★★★

Białystok / stacjonarna
Usługa szkoleniowa
16 h
19.05.2025 do 20.05.2025

# Informacje podstawowe

| | |
|---|---|
| **Kategoria** | Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi |
| **Sposób dofinansowania** | wsparcie dla osób indywidualnych<br>wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| **Grupa docelowa usługi** | Szefowie, menegerowie, kierownicy, właściciele, osoby na innych stanowiskach zarządzające pracą innych osób i mające wpływ na tworzenie systemu motywacyjnego w organizacji. |
| **Minimalna liczba uczestników** | 1 |
| **Maksymalna liczba uczestników** | 20 |
| **Data zakończenia rekrutacji** | 18-05-2025 |
| **Forma prowadzenia usługi** | stacjonarna |
| **Liczba godzin usługi** | 16 |
| **Podstawa uzyskania wpisu do BUR** | Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych |

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa "Jak stworzyć motywujący regulamin premii zapewniający sukces organizacji?" przygotowuje uczestnika do wypracowania narzędzi niezbędnych do opracowania efektywnego, przejrzystego i motywującego systemu premiowego,

który będzie wspierał rozwój organizacji oraz angażował pracowników.

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|---|---|
| Uczestnik definiuje kluczowe założenia i cele regulaminu premii w kontekście strategicznego rozwoju organizacji | - uczestnik definiuje zasady projektowania systemów premiowych oparte na mierzalnych kryteriach efektywności | Wywiad swobodny |
| | - uczestnik analizuje potrzeby organizacji i dopasowuje kryteria premiowania do celów strategicznych | Wywiad swobodny |
| Uczestnik tworzy projekty regulaminów premii z uwzględnieniem zasad motywacyjnych i sprawiedliwości społecznej. | - uczestnik angażuje pracowników w proces tworzenia i wdrażania regulaminu premii | Wywiad swobodny |
| | - uczestnik kreuje przestrzeń do konstruktywnego dialogu i wymiany opinii między kadrą zarządzającą a pracownikami | Wywiad swobodny |
| Uczestnik definiuje metody komunikacji i wdrażania regulaminu wśród pracowników, aby zapewnić pełne zaangażowanie i akceptację | - uczestnik identyfikuje bariery wdrożeniowe | Wywiad swobodny |
| | - uczestnik definiuje narzędzia komunikacji wewnętrznej zapewniające transparentność i akceptację systemu | Wywiad swobodny |
| Uczestnik wskazuje zależności między systemem premiowym a wynikami biznesowymi organizacji | - uczestnik definiuje narzędzia analityczne do oceny efektywności systemu premiowego | Wywiad swobodny |
| | - uczestnik formułuje mierzalne cele i wskaźniki efektywności oraz metody ich monitorowania | Wywiad swobodny |

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

**Warunki uznania kompetencji**

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?**

Tak. Opis efektów uczenia się zawiera zaświadczenie o zakończeniu udziału w usłudze.

**Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?**

Tak. Dokumentem potwierdzającym, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji będzie zaświadczenie o zakończeniu udziału w usłudze.

**Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

Tak. Zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji potwierdzi Zaświadczenie o zakończeniu udziału w usłudze. Dostawca Usług zapewnia inną osobę do przeprowadzenia walidacji niż do procesu kształcenia.

# Program

Usługa adresowana jest do osób, które mają potrzebę posiadania praktycznych umiejętności związanych z motywacją siebie i innych do swoich obowiązków, poznaniem ich potrzeb oraz określeniem poziomu ich dojrzałości zawodowej. Celem szkolenia jest przedstawienie efektywnych technik i zasad motywacji w kontekście zarządzania pracownikiem i komunikacji z nim oraz przećwiczenie ich w praktyce.

Program usługi:

1. Moduł I: Wprowadzenie i diagnoza potrzeb

- Przedstawienie się oraz omówienie zasad prowadzenia szkolenia.
- Analiza obecnych systemów premiowych i identyfikacja luk motywacyjnych.
- Ustalenie oczekiwań uczestników i celów szkolenia.

2. Moduł II: Podstawy teoretyczne systemów premiowych

- Definicja i funkcje systemu premiowego w organizacji.
- Przegląd modeli motywacyjnych i ich wpływ na wyniki biznesowe.
- Omówienie najlepszych praktyk stosowanych przez czołowe marki.

3. Moduł III: Projektowanie motywującego regulaminu premii

- Identyfikacja kluczowych kryteriów premiowania – aspekty ilościowe i jakościowe.
- Tworzenie mierzalnych celów i wskaźników efektywności.
- Warsztaty praktyczne: opracowywanie szkicu regulaminu w grupach.

4. Moduł IV: Komunikacja i wdrożenie

- Strategie skutecznej komunikacji zmian w polityce wynagradzania.
- Metody angażowania pracowników w proces wdrażania regulaminu.
- Case study – analiza wdrożonych systemów premii i omówienie efektów.

5. Moduł V: Monitorowanie i ocena efektywności

- Techniki monitoringu i ewaluacji systemu premiowego.
- Narzędzia analityczne wspierające ocenę wyników.
- Plany korekcyjne i ciągłe doskonalenie systemu.

6. Moduł VI: Podsumowanie

- Podsumowanie kluczowych zagadnień szkolenia.
- Sesja pytań i odpowiedzi oraz dyskusja panelowa.

7. Moduł VII: Walidacja zdobytej wiedzy

- Przeprowadzenie ewaluacji i rozdanie certyfikatów.

Rekrutacja uczestników nie wymaga podjęcia przez nich dodatkowych działań warunkujących skorzystanie z usługi. Jednak należy wziąć pod uwagę informacje wynikające z obowiązków narzuconych przez Instytucje Zarządzające w regionie, tak by możliwy był udział w szkoleniu z możliwością dofinansowania ze środków europejskich.

Usługa jest prowadzona w trybie godzin zegarowych z przerwą od godz. 12:30 do 13:00 (pierwszego dnia) i od godz. 14:00 do 14:30 (drugiego dnia), która nie wlicza się w czas prowadzenia usługi.Usługa kończy się walidacją.

Metodą wykorzystywaną do sprawdzenia efektów uczenia się określonych w usłudze będzie wywiad swobodny.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 z 7 Moduł I:Wprowadzenie i diagnoza potrzeb | Wojciech Chmielewski | 19-05-2025 | 08:00 | 09:00 | 01:00 |
| 2 z 7 Moduł II:Podstawy teoretyczne systemów premiowych | Wojciech Chmielewski | 19-05-2025 | 09:00 | 12:30 | 03:30 |
| 3 z 7 Moduł III:Projektowanie motywującego regulaminu premii | Wojciech Chmielewski | 19-05-2025 | 13:00 | 16:30 | 03:30 |
| 4 z 7 Moduł IV:Komunikacja i wdrożenie | Wojciech Chmielewski | 20-05-2025 | 08:00 | 11:30 | 03:30 |
| 5 z 7 Moduł V:Monitorowanie i ocena efektywności | Wojciech Chmielewski | 20-05-2025 | 11:30 | 14:00 | 02:30 |
| 6 z 7 Moduł VI:Podsumowanie | Wojciech Chmielewski | 20-05-2025 | 14:30 | 15:30 | 01:00 |
| 7 z 7 Moduł VII:Walidacja zdobytej wiedzy | - | 20-05-2025 | 15:30 | 16:30 | 01:00 |

# Cennik

## Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|---|

| | |
|---|---|
| **Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto** | 2 952,00 PLN |
| **Koszt przypadający na 1 uczestnika netto** | 2 400,00 PLN |
| **Koszt osobogodziny brutto** | 184,50 PLN |
| **Koszt osobogodziny netto** | 150,00 PLN |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

## Wojciech Chmielewski

dr Wojciech Chmielewski, CEO Centrum Psychologii Stosowanej, doktor psychologii oraz ekspert ds. rozwoju biznesu, trener Dialogu Motywującego (DM), Executive Coach, Mentor oraz Master NLP. Od 2001 roku działa w branży szkoleniowej, z pasją rozwijając potencjał ludzki i wspierając organizacje w osiąganiu sukcesów dzięki nowoczesnym metodom edukacyjnym. Tworzy innowacyjne rozwiązania w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi, negocjacji, sprzedaży, obsługi klienta, a także wdraża skuteczne strategie motywacyjne, które wpływają na rozwój osobisty i efektywność zespołów. Jestem autorem 14 książek dotyczących dydaktyki, zarządzania zespołami oraz komunikacji.
W ciągu ponad 24 lat pracy edukacyjno-szkoleniowej zdobył bogate doświadczenie praktyczne oraz teoretyczne, co zaowocowało 2947 dniami szkoleniowymi, podczas których przeszkolił ponad 18 000 uczestników dla 185 samodzielnych podmiotów. Realizował projekty szkoleniowe dla wielu renomowanych marek, takich jak IKEA, Carrefour, PGE, Ferrero, Bosch Car Service, Coca Cola, LOT, BZWBK, NORDEA, Poczta Polska, Aviva, Ford, Mlekpol, Mlekovita, Łowicz, Servier, DaVita i wiele innych. Doświadczenie zdobywał zarówno w strukturach tradycyjnych, jak i macierzowych, prowadząc zespoły pracowników stacjonarnych i rozproszonych, co pozwala na wszechstronne podejście do problematyki zarządzania oraz rozwoju kompetencji. W ciągu ostatnich 5 lat zrealizował 306 usług rozwojowych z zakresu sprzedaży i zarządzania, i przeszkolił 3752 osoby.

# Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma wyjątkowo bogate i obszerne materiały szkoleniowe, które posłużą także do dalszej pracy i wdrożenia: prezentacja w pdf.

# Adres

Białystok
15-001 Białystok
woj. podlaskie

Dokładne miejsce realizacji usługi zostanie podane co najmniej 5 dni kalendarzowych przed datą rozpoczęcia realizacji usługi

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt

### Wojciech Chmielewski

**E-mail** biuro@szkoleniacps.pl
**Telefon** (+48) 605 737 507