



CENTRUM
PSYCHOLOGII
STOSOWANEJ
WOJCIECH
CHMIELEWSKI



Jak stworzyć motywujący regulamin premii zapewniający sukces organizacji?

Numer usługi 2025/02/27/11038/2586802

📍 Łódź / stacjonarna
🏢 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 26.05.2025 do 27.05.2025

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

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szefowie, menedżerowie, 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	25-05-2025
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	26-05-2025	08:00	09:00	01:00
2 z 7 Moduł II:Podstawy teoretyczne systemów premiowych	Wojciech Chmielewski	26-05-2025	09:00	12:30	03:30
3 z 7 Moduł III:Projektowanie motywującego regulaminu premii	Wojciech Chmielewski	26-05-2025	13:00	16:30	03:30
4 z 7 Moduł IV:Komunikacja i wdrożenie	Wojciech Chmielewski	27-05-2025	08:00	11:30	03:30
5 z 7 Moduł V:Monitorowanie i ocena efektywności	Wojciech Chmielewski	27-05-2025	11:30	14:00	02:30
6 z 7 Moduł VI:Podsumowanie	Wojciech Chmielewski	27-05-2025	14:30	15:30	01:00
7 z 7 Moduł VII:Walidacja zdobytej wiedzy	-	27-05-2025	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, MlekoPol, 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

Łódź

90-001 Łódź

woj. łódzkie

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