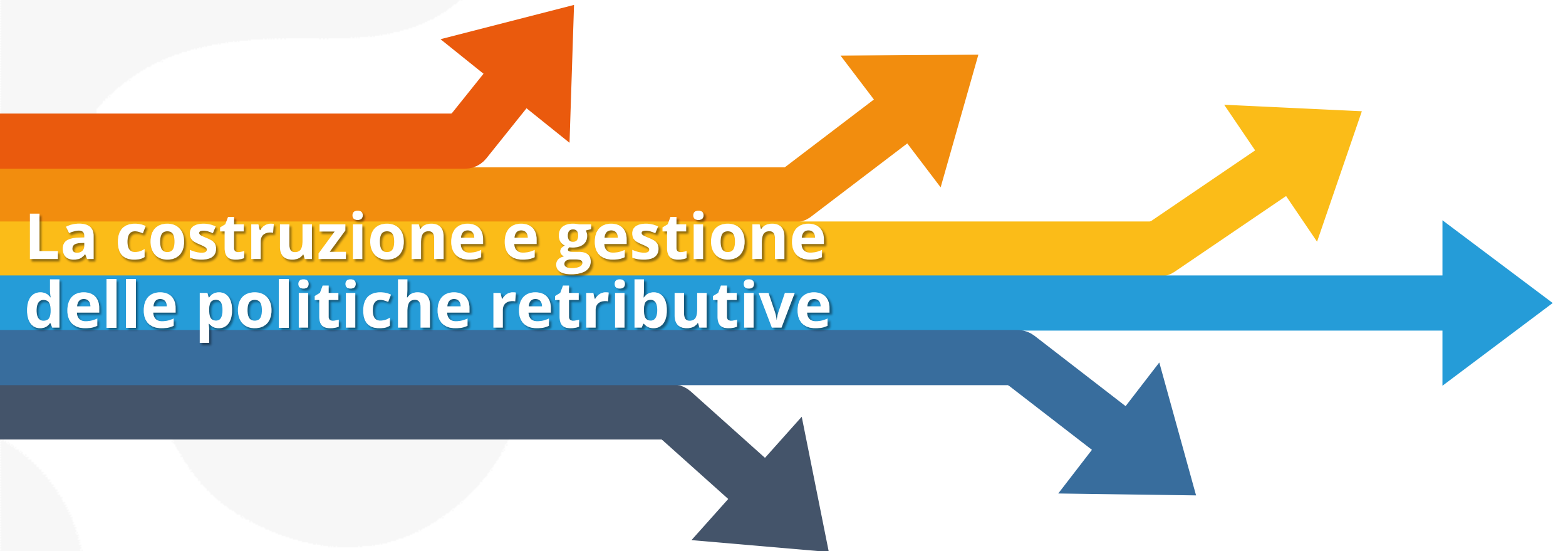


CORSO di FORMAZIONE



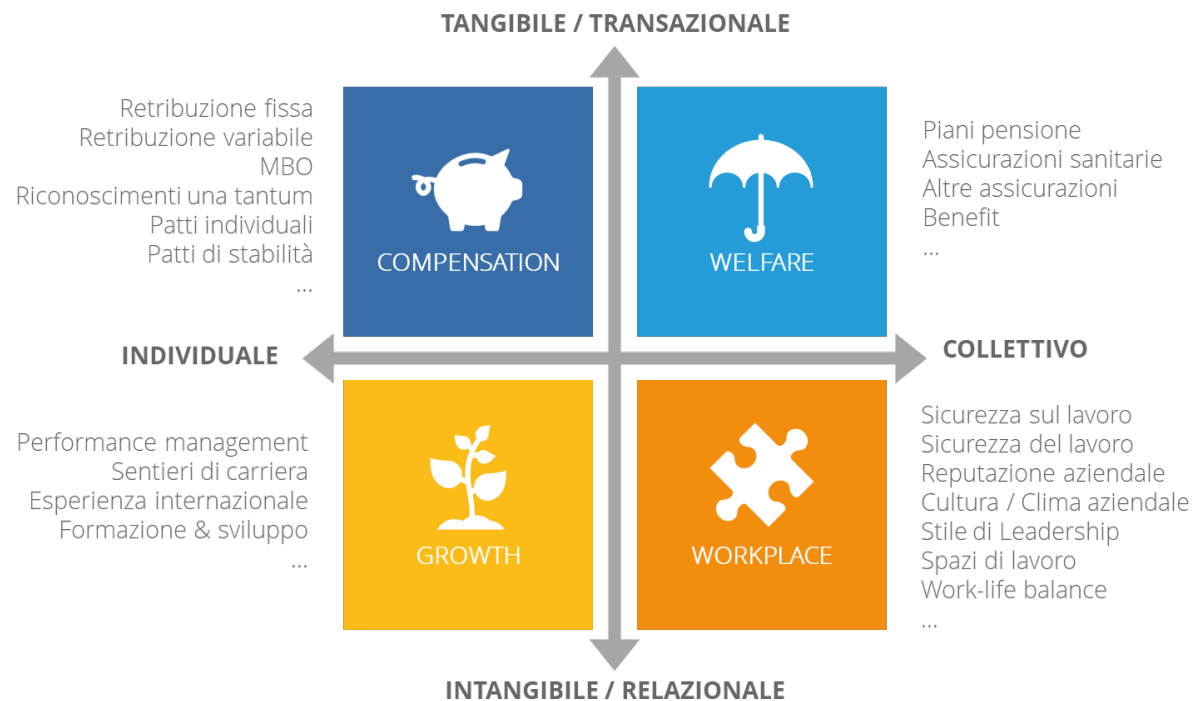
Dalla Compensation al Total Reward

A che cosa serve una politica retributiva?

Come si costruisce una politica retributiva?

Che cosa si deve fare per attuare in modo efficace una politica retributiva?

Come si valuta l'efficacia di una politica retributiva?

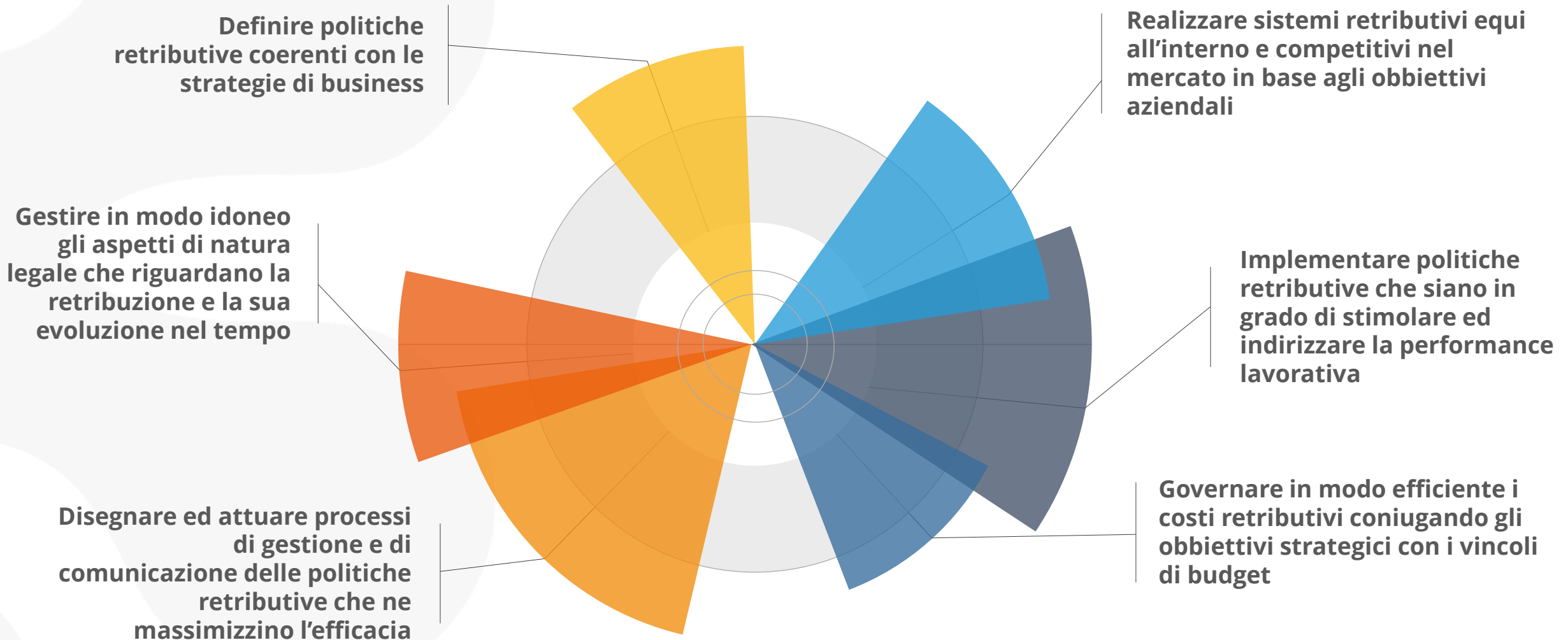


Sono queste domande quelle a cui il corso JP sulla «COSTRUZIONE E GESTIONE DELLE POLITICHE RETRIBUTIVE» intende fornire risposte, mettendo a disposizione l'esperienza pluriennale dei propri consulenti nella progettazione e gestione di sistemi retributivi.

L'intervento formativo affronta a 360 gradi gli aspetti relativi alla **progettazione ed implementazione di un sistema retributivo secondo l'approccio del c.d. «TOTAL REWARD»** e - quindi - non limitandosi agli aspetti di pura compensation e di natura strettamente monetaria, ma secondo una visione «olistica» e «coordinata» dei sistemi di ricompensa del personale.

Gli obiettivi

L'obiettivo del percorso formativo è quello di trasferire – mediante un approccio molto operativo e pratico, fondato su un know-how manageriale, prima ancora che consulenziale – competenze che consentano di:



A chi si rivolge

Il corso è pensato in primo luogo per figure di professionisti dell'area HR quali:

- HR Manager
- HR Generalist
- Responsabili Amministrazione del Personale
- Specialisti di funzione HR non appartenenti all'area Compensation & Benefit

Potendo annoverare fra i docenti professionisti con consolidata esperienza diretta di gestione di sistemi retributivi in azienda, sia in contesti nazionali che multinazionali, tanto in area industriale che nei servizi, il corso può tuttavia rappresentare un utile momento di **aggiornamento, approfondimento e riflessione** anche per professionisti HR del Comp & Ben.

Infine, il percorso di formazione è anche particolarmente **indicato per figure di imprenditori, amministratori delegati e/o general manager**, che, in assenza di funzioni HR strutturate, si trovino a gestire direttamente le tematiche retributive, oppure che abbiano comunque l'interesse ad acquisire competenze in un ambito così strategico del management.



Il programma

GG

I CONTENUTI

- Dalla strategia di business alla politica retributiva
- Il modello del Total Reward per la gestione delle politiche retributive
- Le premesse delle politica retributiva: valutare le posizioni con la Job Evaluation
- 1** ○ Dalla Job Evaluation alla definizione della struttura retributiva
- Le curve retributive
- L'equità interna
- La competitività nel mercato: il benchmarking retributivo

- La strategia retributiva: dalla scelta di posizionamento alla costruzione del compensation package
- Retribuzione, prestazione e potenziale
- 2** ○ La retribuzione fissa: i driver
- La retribuzione variabile ed i sistemi d'incentivazione
- I benefit e le altri componenti del Total Reward
- La formalizzazione della politica: design del processo, strumenti e comunicazione
- Introduzione alla strategia retributiva internazionale

- Pianificazione retributiva e budget del personale
- 3** ○ Come misurare l'efficacia della politica retributiva
- Elementi giuslavoristici per la gestione delle politiche retributive

I DOCENTI

GIANCARLO CAPRIOGLIO

Senior Partner di JobPricing dal 2016, dopo una lunga carriera come manager nella funzione HR di importanti realtà italiane e multinazionali, fra cui il gruppo Ferrero dove per 10 anni ha avuto il ruolo di Global Compensation, Benefit & Expatriates Director. Coach certificato WABC.



FEDERICO FERRI

Partner di JobPricing, approda alla consulenza dopo aver maturato una pluriennale esperienza aziendale nel controllo di gestione. Esperto di integrazione di sistemi HR e di gestione di sistemi di elaborazione paghe, vanta un consolidato know-how nella digitalizzazione dei processi della funzione risorse umane.



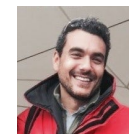
MATTEO GALLINA

Data Manager di JobPricing, è parte dello staff fin dalla fondazione della società. Vanta oltre 10 anni di esperienza nell'analisi dati e nella consulenza in ambito Total Reward. Attualmente è responsabile delle metodologie finalizzate all'analisi retributiva e al benchmarking.



ALESSANDRO FIORELLI

È CEO di JobPricing da giugno 2016, segue tuttavia in prima persona progetti di consulenza in ambito Total Reward, Performance Management e Leadership. Vanta una precedente esperienza di oltre quindici anni come HR Manager e HR Director in contesti multinazionali, sia nel settore dei servizi che nell'industria.



ANDREA BERETTA

Socio fondatore e Partner di JobPricing, da oltre 15 anni lavora come consulente in area HR, con particolare focus su Comp & Ben, Performance Management, Organizational Design. Affianca all'attività di consulenza quella di Vice President con deleghe operative per un'importante realtà industriale della bergamasca.



FRANCESCO TANCA

È iscritto all'albo degli avvocati di Milano dal gennaio 2000 ed è abilitato alle giurisdizioni superiori dal 2013. Nell'ottobre 2005 costituisce con l'avv. Mattia Lettieri lo Studio Lettieri&Tanca, boutique specializzata in diritto del lavoro. È socio dell'AGI e della LAF.



L'organizzazione

Il corso si svolge su un programma di 3 giornate della durata di 6 ore ciascuna (dalle 10,00 alle 13,00 e dalle 14,00 alle 17,00). Essendo destinato a lavoratori, viene tenuto il venerdì con cadenza quindicinale (la programmazione di dettaglio potrà essere adattata, ove possibile, a richieste particolari dei partecipanti al completamento delle iscrizioni).

La struttura delle giornate prevede blocchi di 1 ora e mezza con pausa di 15 minuti e 1 ora di pausa per il pranzo (libero). Il programma prevede un'attività molto interattiva con ampio uso di esercitazioni e supporti multimediali.

Al termine del corso viene consegnato un compendio del materiale utilizzato nelle sessioni d'aula.



ISCRIZIONI

Il numero di partecipanti è pari ad un minimo di 8 e fino ad un massimo di 15 per aula.

Le iscrizioni sono possibili fino a completamento dell'aula e comunque (nel caso di posti disponibili) restano aperte fino a due settimane prima della data d'inizio del corso.

Sono aperte le iscrizioni scrivendo all'indirizzo info@jobpricing.it. È possibile segnalare la disponibilità ad ospitare in azienda una o più sessioni formative in formula interaziendale.

Entro qualche giorno dall'iscrizione la segreteria organizzativa si metterà direttamente in contatto per la conferma della partecipazione e la definizione degli aspetti operativi e burocratici.

I costi

Il percorso è fruibile sia in formula interaziendale che aziendale:

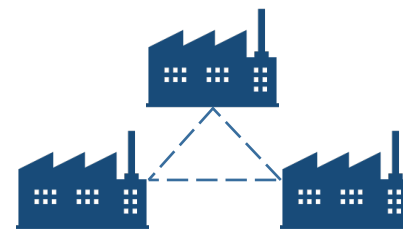


FORMULA AZIENDALE:

€ 7.000 da 5 a 8 partecipanti

€ 9000 oltre 8 partecipanti e fino a 15

Eventuali personalizzazioni del percorso
formativo verranno quotate a parte



FORMULA INTERAZIENDALE:

€ 1.500 per partecipante per il corso in aula
oppure online

Sconto € 300 per ogni partecipante aggiuntivo della stessa azienda

Il corso è finanziabile mediante i fondi contrattuali (FONDIMPRESA, FORTE, FONDIR, etc.). JobPricing non tratta direttamente la gestione degli aspetti legati al finanziamento, ma può in ogni caso garantire la consulenza di propri partner qualificati ove fosse richiesto.

Pagamento a mezzo bonifico bancario a 30 gg. d. f. f. m. al momento dell'avenuta iscrizione e conferma di partecipazione.

PER INFO: INFO@JOBPRICING.IT O 0521.1801817

SESSIONI 2024

SESSIONE FEBBRAIO - MILANO

c/o Centro Congressi Copernico MM3 Stazione Centrale

- Parte 1: 23 febbraio 2024
- Parte 2: 01 marzo 2024
- Parte 3: 08 marzo 2024

SESSIONE APRILE - ONLINE

- Parte 1: 05 aprile 2024
- Parte 2: 12 aprile 2024
- Parte 3: 19 aprile 2024

SESSIONE GIUGNO - MILANO

c/o Centro Congressi Copernico MM3 Stazione Centrale

- Parte 1: 07 giugno 2024
- Parte 2: 21 giugno 2024
- Parte 3: 28 giugno 2024

SESSIONE OTTOBRE - ONLINE

- Parte 1: 11 ottobre 2024
- Parte 2: 18 ottobre 2024
- Parte 3: 25 ottobre 2024

PER INFO: INFO@JOBPRICING.IT O 0521.1801817



JobPricing è la specializzazione di JobValue Human Capital Consulting dedicata alla consulenza in ambito Total Reward.

Il modello d'intervento di JobPricing sui sistemi retributivi si focalizza su **3 dimensioni** (strategia retributiva, struttura retributiva, politiche) con l'obiettivo di aiutare le organizzazioni a rispondere ad altrettante domande:

- **STRATEGIA RETRIBUTIVA:** Le nostre retribuzioni sono competitive nel mercato? Paghiamo le persone in modo coerente ed equamente sulla base del loro valore per l'organizzazione?
- **STRUTTURA RETRIBUTIVA:** Quali sono le nostre attuali politiche e prassi retributive? Sono efficaci e allineate agli obiettivi di business?
- **POLITICHE:** Abbiamo un processo di gestione efficace e politiche strutturate? Come vogliamo gestire le retribuzioni nel futuro? Cosa cambiare e cosa no?

L'approccio utilizzato nell'analisi e progettazione dei sistemi retributivi è quello del TOTAL REWARD, che considera la retribuzione come una parte di un «sistema di ricompense» funzionali a garantire la soddisfazione e l'engagement del personale nei confronti del lavoro e dell'organizzazione.

Siamo leader nei servizi di indagine e analisi retributiva grazie al database ad oggi più ampio, approfondito ed aggiornato sulle retribuzioni italiane.

JobValue S.r.l.

Viale Antonio Gramsci, 32/A - 43126 - PARMA

P.IVA 03985360167

mail: info@jobpricing.it | pec: jobvaluesrl@pec.it

office: +039 5211801817

www.jobpricing.it