

CURSO PRESENCIAL:

**ESTRATEGIA
Y SISTEMA DE
COMPENSACIONES**



GESTIÓN EMPRESARIAL

OBJETIVOS

Al terminar el curso, los participantes estarán en condiciones de comprender los principales conceptos de una adecuada estrategia de compensaciones y manejar y aplicar herramientas específicas dentro del sistema de compensaciones.

PÚBLICO OBJETIVO

- Directores y ejecutivos que necesiten comprender cómo diseñar una estrategia efectiva y un sistema de compensaciones que motive a los empleados y esté alineado con los objetivos estratégicos de la empresa.
- Gerentes y líderes de equipos son responsables de implementar la estrategia en sus áreas y asegurarse de que los sistemas de compensación motiven a su equipo para alcanzar los resultados deseados.
- Profesionales de Recursos Humanos que juegan un papel fundamental en el diseño y la administración de los sistemas de compensación.
- Consultores y asesores empresariales que trabajan con diferentes organizaciones y pueden beneficiarse de un curso sobre compensaciones para ofrecer mejores servicios a sus clientes y ayudarles a mejorar su rendimiento y competitividad.
- Emprendedores y dueños de negocios interesados en aprender a diseñar un sistema de compensación que atraiga y retenga talento clave en sus empresas.

CARGA HORARIA

9 horas reloj.

METODOLOGÍA

El desarrollo de competencias se llevará adelante a través de sesiones de capacitación con metodologías 100% prácticas.

- Sesiones online en vivo

CURSO PRESENCIAL:

**ESTRATEGIA
Y SISTEMA DE
COMPENSACIONES**



GESTIÓN EMPRESARIAL

Enseñanzas 100% prácticas y adaptadas a la realidad actual.

- Actividades posterior a las Sesiones online

Lecturas de apoyo. Análisis de casos. Trabajos prácticos y respuesta a consultas por parte del instructor.

CERTIFICACIÓN

Al finalizar el curso se entregará un certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra – UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima del 80%.

CONTENIDO

- Relación entre motivación humana y compensaciones.
- Alineación entre estrategia de negocios y estrategia de compensaciones.
- Compensaciones directas e indirectas.
- Equidad interna y competitividad externa.
- Análisis y construcción de un modelo de compensaciones alineado a la estrategia.
- Diseño y utilización de instrumentos y herramientas de análisis y descripción de puestos.
- Diseño y utilización de instrumentos y herramientas de valoración de puestos.

- Diseño de escalas salariales.
- Definición de programas de incentivos y beneficios.

INSTRUCTOR

Juan José Jauregui

CURSO PRESENCIAL:

ESTRATEGIA Y SISTEMA DE COMPENSACIONES



GESTIÓN EMPRESARIAL

Formado inicialmente en Psicología, trabajó dos años haciendo clínica para luego especializarse en Recursos Humanos.

Ha sido Jefe de Desarrollo de Recursos Humanos y Gerente de Recursos Humanos y Gestión Humana en cinco de las empresas más importantes de Bolivia, combinando su carrera con proyectos de consultoría en gestión humana y desarrollo organizacional durante 10 años.

Docente de Post-grado y Maestrías.

Doctorante en Educación, Complejidad y Transdisciplinariedad, Master en Administración de Empresas y Licenciado en Psicología.

Desde hace varios años, luego de su formación y certificación como Coach, fundó y es socio de Active Balance, empresa dedicada al coaching y al acompañamiento de procesos de transición y cambio personal y organizacional.

Coach Internacional Certificado, TRAINER COACH y MASTER COACH ICC –LAMBENT por la ICC (INTERNATIONAL COACHING COMMUNITY) - INGLATERRA

Es uno de los 46 Trainers de Coaching Certificados Internacionalmente por la ICC que imparten más de 100 entrenamientos al año en más de 20 países de los cinco continentes.