

Organizan:



VIII

Cumbre de
**Compensaciones
& Beneficios**

23 de Febrero 2012



Cumbre de Compensaciones & Beneficios



Actualmente la atracción, retención y compromiso del Talento es un desafío que las organizaciones enfrentan día con día, la competencia es cada vez más fuerte, y las Estrategias de Compensación y Beneficios juegan un papel clave dentro de la Organización, deben crearse Programas que respondan a las necesidades de los empleados, para lograr un desempeño óptimo que generen un compromiso con la organización y conduzca al logro de objetivos del negocio.

Grupo Conocimiento y Dirección lleva a cabo la VII Cumbre de Compensaciones y Beneficios a través de la cual podrá crear una Estrategia de Recompensa Total para maximizar su capacidad para la Atracción, Retención y Compromiso de sus empleados, guiado por expertos en el tema.

Principales Temáticas

- Atracción, retención y compromiso del empleado en una economía cambiante
- Planes de Compensación como ventaja competitiva para conseguir al mejor Talento
- Construcción de Programas Sustentables de Recompensa Total alineados con los objetivos del negocio
- Comunicación Efectiva de los Planes de Recompensa
- Diferenciación y Compromiso a través de Pago por desempeño

Una encuesta realizada por SHRM y CareerJournal.com, donde participaron 451 Profesionales de Recursos Humanos y 300 Gerentes y Ejecutivos de diversas organizaciones, citan las tres principales razones por las que inician a buscar un nuevo empleo, los resultados obtenidos indican que:

- El 53% busca de mejores Planes de Compensación y Beneficio**
- El 35% mencionó desacuerdo con el Plan de Desarrollo de Carrera**
- El 32% ciento dijeron que estaban listos para una nueva experiencia**

¿Cómo alinean las estrategias de Remuneración las organizaciones en la actualidad?

¿Sus modelos son verdaderamente atractivos para atraer, retener y motivar al talento en su organización?

¿Cuáles son las tendencias en la Gestión del Salario Base?

¿Cuenta con Planes de Incentivos que generan una ventaja competitiva?

Todas estas cuestiones serán resueltas en la

VII Cumbre de Compensación y Beneficios

Dirigido a:

Directores, Gerentes de Recursos Humanos, Compensación y Beneficios, Consultores, y personal que esté involucrado en atraer, motivar y retener a los empleados de cualquier sector o industria

Como resultado de su participación en este Foro Usted podrá:

- Realizar un efectivo Networking con Directores y Altos Ejecutivo
- Obtener de una Perspectiva General de las tendencias de Compensación y Beneficios
- Identificar Estrategias innovadoras para atraer, retener y comprometer a los mejores talentos
- Conocer nuevos enfoques para la evaluación de Pago por Desempeño
- Construir una fuerte ventaja competitiva a través de Planes Efectivos de Recompensa Total
- Utilizar Esquemas Efectivos de Pago Variable para los empleados que mejoren su desempeño dentro de la organización

Cumbre de Compensaciones & Beneficios *Programa*

11:00 – 11:15 **Sesión de Activación Física "Corporate Wellness (OPCIONAL)**

11:15 – 12:15 **Panel de Discusión (OPCIONAL)**

Diseño de Programas de Compensación: En busca del Equilibrio

Julieta Manzano, *Directora Comercial, MERCER MÉXICO*

Héctor Cobián, *Consultor Líder de la Práctica de Talento y Remuneración, Towers Watson*

Jorge Ponga, *Socio de Capital Humano, Deloitte México*

Con el fin de atraer y retener al Talento Clave de su Organización debe invertir en el desarrollo de los Programas y Estrategias de Compensación garantizando salarios competitivos, Planes de Incentivos atractivos, esquemas efectivos de Pago por Desempeño y al mismo tiempo promover un ambiente de trabajo saludable, para lograr la cultura Corporativa deseada. Pero ¿Cómo lograr este equilibrio?

12:15 – 13:00

La Compensación como Herramienta Estratégica en la Atracción de Talento

Julieta Manzano, *Directora Comercial, MERCER MÉXICO*

Actualmente las Organizaciones tienen que utilizar todas sus herramientas para lograr retener a su mejor Talento, entre esas herramientas los Programas de Compensación son fundamentales y para que sean exitosos deben ser diseñados atendiendo las necesidades de los colaboradores de la organización.

Debe utilizar la Compensación y sus ingredientes como un "Mazo de Cartas" a jugar de manera estratégica, considerando, en todo momento, el nivel organizacional, el tema generacional, el discurso de la industria, de la oferta y demanda en el mercado, así como el "Will" to Pay de la empresa.

- "Atraemos" todo el tiempo, a nuevos empleados y a los ya contratados
- ¿Qué está haciendo el mercado?
- ¿Cuáles son las tendencias actuales?
- Desde la oferta de trabajo hasta las Golden Handcuffs

13:00 a 13:30 **Break**

13:30 a 14:15

Planes de Incentivos basados en el logro de resultados

Héctor Cobián, *Consultor Líder de la Práctica de Talento y Remuneración, Towers Watson*

Los Planes de Incentivos diseñados correctamente pueden motivar a los empleados, y aumentar la productividad, incluso de los empleados con más alto desempeño, así mismo, generan una mayor participación de los colaboradores en todas las actividades que se llevan a cabo dentro de la organización. Un Plan bien diseñado mejora no sólo el desempeño individual del empleado, sino el desempeño de toda la organización, logrando consolidar un trabajo en equipo que llevará al logro de los objetivos del negocio.

- Cómo y cuándo utilizar un Plan de Incentivo
- Identificar los Incentivos que impulsarán el desempeño y crecimiento de los empleados
- Aumentar la productividad y motivación de los empleados a través de Planes de Incentivos

Cumbre de Compensaciones & Beneficios *Programa*

14:15 a 15:00

Construcción de Programas Sustentables de Recompensa Total alineados con los objetivos del negocio

Jorge Ponga, Socio de Capital Humano, Deloitte México

En una economía cambiante, crece el desafío para los profesionales de Compensación y Beneficios para crear Programas sustentables, con el fin de garantizar el éxito de dichos programas, deben realizar una evaluación de los Recursos que tienen a su alcance y desarrollar una Estrategias de Recompensa Completa, que permita la alineación con los objetivos de negocio.

- Adaptación de la Compensación a las Iniciativas actuales de la Organización
- El papel de la Compensación Estratégica en la consecución de un alto desempeño
- Maximizar el ROI de los Programas de Compensación

15:00 a 16:00 **Comida**

16:00 a 16:15 **Sesión de Activación Física "Corporate Wellness"**

16:15 a 17:00 **Panel de Discusión**

Diferenciación y Compromiso a través de Pago por desempeño

Hugo Valverde, Consultor Rewards Leader, Hay Group

Thierry de Beyssac, Director General, Hewitt Consulting para México y América Latina.

Marc Drizin, Human Resource Consultant to Companies and Business Leaders Worldwide

A través de la medición precisa e Incentivos monetarios, las organizaciones son capaces de motivar a los empleados para lograr una mejor productividad. Recompensar sus esfuerzos a través de una Gratificación y Reconocimiento inmediato por el desempeño realizado, logrará aumentar el compromiso y atracción de sus colaboradores.

17:00 a 17:45

Planes de incentivos alineados con la estrategia de la organización

Hugo Valverde, Consultor Rewards Leader, Hay Group

La atracción y retención de los empleados, sobre todo del Top Talent, es un desafío clave en las organizaciones actuales. Para entender las necesidades que el Talento requiere tiene que conocer las habilidades, capacidades y experiencia de sus colaboradores para ofrecer Programas de Compensación que promuevan un desempeño exitoso en la organización.

- Principales tendencias alrededor del pago a la fuerza de ventas
- Retos e inquietudes del mercado
- Roles de ventas y su relación con el sistema de compensación variable
- Como diseñar una estrategia efectiva

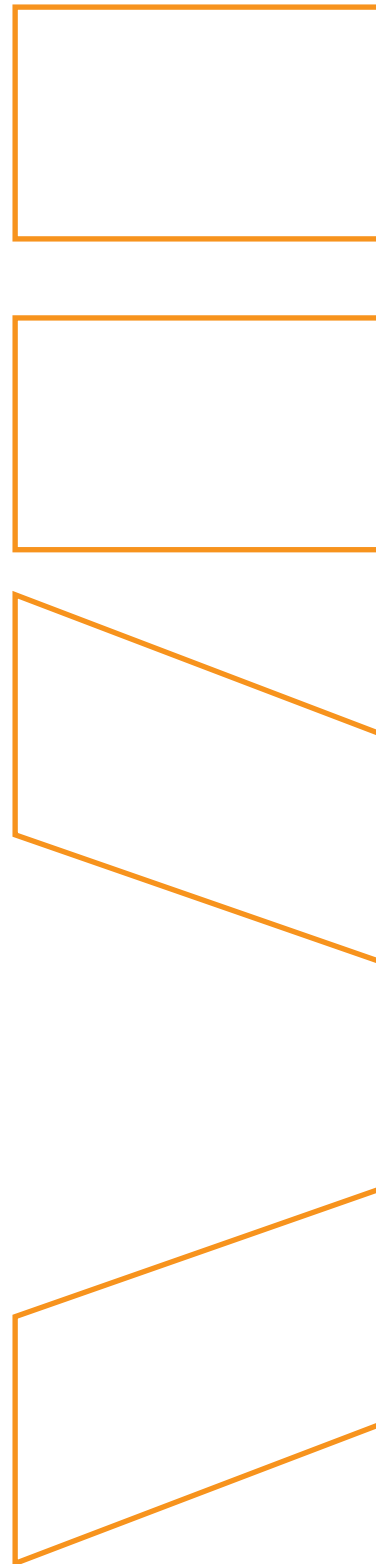
17:45 a 18:15 **Break**

18:15 a 19:00 **Keynote Speaker (CONFERENCIA EN INGLES)**

Emerging trends in compensation and benefits

Marc Drizin

Autor, Conferencista y Consultor



Speakers



KEYNOTE SPEAKER

Marc Drizin, *Human Resource Consultant to Companies and Business Leaders Worldwide*

Fundador de Employee Hold'em, Consultoría que brinda servicios de Capacitación Corporativa y Soluciones para la Retención de Talento. Cuenta con más de 25 años de experiencia, asesorando a empresas con la finalidad de generar empleados y clientes satisfechos y comprometidos.

Marc se centra en las cuatro "R" para generar compromiso en la Fuerza de Trabajo (Recruit, Retrain, reward an Retain) y ayudar a sus clientes a entender cómo Reclutar, Capacitar, Recompensar y Retener al Talento de una manera eficaz.

Drizin ha escrito tres libros: "Workforce Engagement; Strategies to attract, motivate, and retain talent", "Employee Engagement Fundamentals" and "A guide for managers & supervisors, and Designing Employee Recognition Programs", todos estos publicados y disponibles a través de WorldatWork. Es miembro de la Asociación Nacional de Speakers de SHRM, imparte anualmente 45 seminarios y talleres en todo el mundo en las áreas de Compromiso y Retención de Talento.



Julieta Manzano, *Directora Comercial, MERCER MÉXICO*

Actualmente, Julieta Manzano es Director Comercial para las diferentes áreas de especialidad de Mercer, en donde es responsable de nuevos negocios, negociaciones comerciales y desarrollo de nuevos productos.

Cuenta con 12 años de experiencia en el área de Recursos Humanos. Julieta Manzano ocupó el puesto Director General de una firma multinacional de Consultoría en Recursos Humanos y Compensaciones y tiene experiencia en multinacionales, habiéndose desempeñado como Gerente de Recursos Humanos. Tiene una Maestría en Administración Internacional por el ITAM (Instituto Tecnológico Autónomo de México) una Licenciatura en Administración de Empresas, así como un diplomado en Recursos Humanos por dicho Instituto.



Héctor Cobián, *Consultor Líder de la Práctica de Talento y Remuneración, Towers Watson*

Héctor Cobián uno de los consultores líderes de la práctica de Talento y Remuneración de la firma Towers Watson, resultante de la reciente fusión de dos firmas globales. El Sr. Cobián cuenta con más de 25 años de experiencia asesorando un número significativo de compañías en estrategias organizacionales y de remuneración. Héctor participa como asesor en diversos Consejos de Administración en temas de compensación ejecutiva y ha formado parte de comités internacionales de desarrollo de capital intelectual de la firma.

Héctor ha sido capacitado en programas asociados a su actividad tanto en México como en el extranjero, recientemente completó un programa de liderazgo en el Harvard Business School en su modalidad de e-learning.

Speakers



Jorge Ponga, *Socio de Capital Humano, Deloitte México*

Licenciado en Administración de Empresas, actualmente es socio de Capital Humano de Deloitte México, cuenta con una experiencia profesional de 20 años en temas relacionados con Compensaciones y Recursos Humanos, enfocado en el diseño e implementación de planes de beneficios y sistemas de administración del desempeño alineados a resultados de negocio.

Ha participado en el desarrollo de modelos de percepción variable aplicables a diferentes segmentos de compensación en banca y sector financiero. Ha sido responsable de liderar áreas de consultoría centradas en el análisis de negocios y requerimientos de recursos humanos para diseñar estrategias de compromiso, identificación de talento y liderazgo.



Hugo Valverde, *Consultor Rewards Leader, Hay Group.*

Es licenciado en Relaciones Industriales con especialidad en relaciones laborales por la Universidad Iberoamericana y un posgrado en alta dirección por el IPADE. En su experiencia como consultor en Hay Group, ha desarrollado estrategias de atracción, desarrollo y retención de la fuerza laboral. Actualmente dirige los servicios de la práctica de Retribución de Hay Group en México para ayudar a las empresas a definir las mejores alternativas en temas de retribución y compensación total. Ha coordinado diversas investigaciones para el sector automotriz, de consumo y maquilador en México. Asimismo, ha liderado proyectos de implementación de sistemas de compensación integral en diferentes países de América Latina como Ecuador, Venezuela, Puerto Rico y República Dominicana.



Thierry de Beyssac, *Director General, Hewitt Consulting para México y América Latina.*

Anteriormente, Thierry manejó las operaciones de Hewitt en España, Suiza, Francia, Italia y Portugal. También lideró para Hewitt Europa el área de Mercadotecnia y de Desarrollo de Negocios.

Thierry trabaja con CEO's (directores generales) y con sus Comités Ejecutivos para desarrollar estrategias de Recursos Humanos y de Talento que están vinculadas a su modelo de negocio y estrategia. Con más de 23 años de experiencia internacional, él también da consultoría a organizaciones globales en fusiones y adquisiciones y en asuntos de globalización de negocios. Está certificado como Coach de Alcance (Bandwidth Coach™) así como para las evaluaciones de Hogan y trabaja con ejecutivos de alto nivel en evaluación y desarrollo/coaching de líderes.

Thierry es egresado de la Universidad Paris II, con título de Ciencias Económicas. También cuenta con una maestría en administración (MBA) del ILERI: Institut d'Etudes Des Relations Internationales, Diploma de Investigación en Economía, Administración y Comercio Internacional.


W

Cumbre de
**Compensaciones
& Beneficios**

23 de Febrero 2012

Informes en:

 Telefonos de Contacto: 3399091 - 78465335

 Correo: info.bo@conocimientoydireccion.com