**《激活增长—战略性薪酬设计》**

**课程费用：**5980元/人 （含培训费、教材费、场地费、午餐、茶歇费及税金）

**参训对象：**企业中高层管理者，以及想成为绩效增长顾问的管理者。

**课程地点：**上海

**课程时间：**2天

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 第一期 | 第二期 | 第三期 |
| 1月18-19日 | 5月17-18日 | 10月24-25日 |

**课程背景：**

帮助企业负责人、人力资源负责人、薪酬绩效管理负责人建立全面而深入的薪酬理念，掌握不同组织模式适用的薪酬设计要点，掌握外部薪酬竞争性分析、岗位评估等工具方法，为实现组织薪酬结构的内外部公平性、有效激励性，以及市场竞争力奠定基础。

**课程亮点：**

* + **主要特点：**详细阐述了公司战略与薪酬激励的联系，公司战略是什么，员工有什么样的行为能够支撑公司战略，如何通过薪酬激励引发这样的行为；
  + **方法论指导：**以系统方法论为主线，通过案例分析指导业务实践；
  + **工具训练：**聚焦内部公平性、外部竞争力、优秀人才发展和关键人才保留，获得提升企业人才竞争力的工具和实践方法；
  + **行动建议：**现场指导学员设计，形成总体薪酬框架。

**课程收益：**

* 指导企业管理者全面梳理和认识薪酬激励现状，帮助企业管理者发现激励机制的提升点，使薪酬激励成为精准助力战略目标达成的有效工具和方法；
* 帮助企业管理者和薪酬绩效管理者全面系统地了解薪酬设计的理论体系和方法策略；
* 帮助企业找到最适合自身的最佳薪酬激励策略组合。

**课程大纲：**

**模块一：薪酬战略与定位**

1. 薪酬理念与战略分析
2. 薪酬理念与对比组的选取
3. 薪酬理念和战略分析，薪酬组合选取
4. 企业薪酬设计地图
5. 3P+M薪酬理念
6. 总报酬体系模型
7. 案例分析：薪酬诊断

**模块二：不同组织模式的薪酬设计特点：**

1. 直线职能式组织架构
2. 事业部组织结构
3. 矩阵式组织结构
4. 网络型组织架构
5. 案例分析

**模块三：薪酬外部竞争性分析：**

1. 企业薪酬常见问题；
2. 解决薪酬对内的公平性问题；
3. 薪酬调查报告样本；
4. 薪酬回归分析；
5. 把握薪酬的外部均衡性；
6. 对外竞争性分析

**模块四：岗位价值评估：**

1. 职位评估的流程
2. 职位评估的过程和步骤
3. 七要素岗位评估法
4. 开展职位价值评估
5. 职位评估结果和应用

**模块五：绩效、能力薪酬设计**

1. 一个案例引发的思考
2. 绩效薪酬的设计
3. 能力薪酬的设计
4. 案例分析

**模块六：薪酬结构、薪点表设计**

1. 薪酬设计七步法
2. 通过岗位评价形成内部职级图
3. 薪点表的设计：薪资架构设计四部曲
4. 建立和调整市场薪资曲线，选择中位调整基准点
5. 确定固定工资中位值和级差
6. 案例分析
7. 固浮比设计
8. 薪酬入级入档：薪酬初步套级套档

**模块七：职位薪酬设计：营销提成设计**

1. 营销人员薪资设计特点
2. 销售人员薪酬有效性的评价
3. 不同的提成模式
4. 底薪设计
5. 营销提成常见问题解析
6. 案例分析

**模块八：项目奖金设计：**

1. 研发人员薪酬设计特点
2. 研发项目奖金的来源与基数确定、评估
3. 做好研发项目的基础
4. 案例分享——根据销售额计提奖金模式
5. 案例分享——根据预算直接核对项目奖金模式

**模块九：超额分红设计：**

1. 超额分红设计四步骤：设计三年利润目标-设计超额分红激励提成比例-比例设置要点-设定个人超额分红比例-确定支付方式
2. 案例分享：上市对赌期高管激励
3. 超额分红利弊分析

**讲师介绍： 曹卫华老师**

* CMC国际注册管理咨询师
* IPP国际绩效改进师
* 商务部管理咨询行业标准制定参与者
* ISPI-AP国际绩效改进协会亚太中心创始会员

**背景介绍：**

1. **职场经验：**

20多年企业管理实战：在国企和民企担任过总经理、集团型HRD；13年管理咨询实践：咨询辅导100多家企业实现业绩持续增长；咨询服务过代表客户有：中车时代、东方日升、南钢集团、爱康集团、知原药业股份、富士胶片……

1. **专业成就：**

2021年被工信部评为“中国优秀管理咨询专家”；

2018年总结咨询实践形成版权课程《ODM战略绩效落地系统》；

2017年被中企联选入管理咨询专家库至今；

2014年-2019年期间参与商务部制定管理咨询行业从业标准制定；

1. **服务内容：**

**工作坊服务：**

《差异化优势战略规划》2天1晚；《战略规划与解码工作坊》3天2晚或2天1晚、《增效密码—战略绩效管理》2天1晚或2天、《绩效增长官-绩效改进六步法》2天1晚或2天、《高绩效教练的九项修炼》2天、《驱动密码—最佳薪酬激励设计》2天、《驱动销售增长—销售团队薪酬绩效激励设计》2天、《高绩效文化的五大原则与实践》1天、《高绩效流程工坊》1-2天；

**微咨询服务：**

《差异化优势战略规划》1个月；《战略规划与战略解码微咨询》1-2个月；《绩效改进微咨询》3个月；《从战略到绩效增长微咨询》4个月；

**全案咨询服务：**

《战略规划》、《从战略到绩效管理体系》、《薪酬管理体系》、《组织流程优化》、《销售团队薪酬绩效体系》、《研发技术团队薪酬绩效体系》、《从战略到绩效增长常年顾问》。

**服务特色：**

所有的咨询和工作坊服务，都是以成果输出为导向。

**部分资质证书**

|  |  |
| --- | --- |
| **《参与商务部制定咨询行业从业标准》** | **《接受商务部标准发布颁发证书》** |
| **《工信部授予中国优秀管理咨询专家》** | **《被授予战略顾问聘书》** |

1. **服务客户：（咨询和培训服务的部分客户，不限于此）**

中车时代：连续3次复购，服务内容：《绩效管理》、《高绩效文化》、《绩效改进》；

南钢投资：连续2期复购，服务内容：高管层《战略解码》；中层《战略解码》；

富士胶片：连续2期复购，服务内容：针对2批次的经销商老板，《战略解码》；

上海环境净化行业协会：连续3期服务，服务内容：《战略解码》、绩效升级咨询、绩效改进；

南京万豪集团：2期复购，面向全体HR的《基于战略与改进的绩效管理》；面向旗下天泓集团总经理层的《用绩效撬动业绩增长》；

黑牡丹建投集团：3期复购，服务内容：《组织流程优化》、《人才梯队建设》、《高管激励》；

苏州金色未来：3期复购，服务内容：《战略解码微咨询》1期、《战略解码公开课》1期、绩效管理公开课1期；另外，推荐成交其客户3家；

上海利驰软件：连续3期咨询，服务内容：2次《战略解码》、项目管理流程与激励机制、营销管理流程、绩效管理优化；另加《点石成金—销售过程管控与赢单话术》工作坊；

江苏安凯特股份：连续2期，服务内容：1期《战略解码》1天培训；1期《战略解码微咨询》；

江苏哈芙琳服饰：2期复购，服务内容：《点石成金—销售过程管控与赢单话术》工作坊；《业务战略规划》微咨询；

|  |  |
| --- | --- |
| 微咨询/  工作坊 | 东方日升（战略解码工作坊），后续购《绩效管理工作坊》  无锡华光环能股份（战略解码工作坊）；苏州凌臣科技股份（战略解码微咨询）；  天润工业（战略解码工作坊，136人/场）；富士胶片（战略解码工作坊）；  清考教育集团（战略解码微咨询，95后团队）；沃福曼医疗（战略解码微咨询）；  苏州浒关区管委会（战略解码工作坊，面向旗下13家企业高管团队）；  杭州仟斤顶股份（战略解码微咨询）；知原药业（高绩效教练工作坊）；  老百姓药房（绩效增长训练营，涉及战略解码、目标绩效管理、绩效改进、绩效教练）；兴达集团股份（绩效管理工作坊）；江苏海鹏药房（绩效管理工作坊）；  四川紫日包装（绩效管理工作坊） …… |
| 全案咨询/常年顾问 | 大中电机股份（全案咨询：业务战略规划、战略解码、组织流程优化、关键绩效问题改进）；后复购《全案咨询：绩效薪酬与人效提升》；  海尔曼斯集团（全案咨询：业务战略规划、战略解码、组织流程优化、绩效薪酬优化）；  江苏培训杂志（全案咨询：业务战略规划、战略解码、绩效薪酬优化、经营计划辅导）；  苏州斯普锐智能系统股份（全案咨询：战略规划、战略解码、目标绩效管理）  世星科技股份（全案咨询：战略解码、组织流程优化、绩效薪酬优化）；  秦望山产业园（全案咨询：战略解码、绩效薪酬激励体系）；  公用事业集团（全案咨询：战略解码、绩效管理、绩效改进）；  普利司通（常州）（全案咨询：管理人员薪酬、一线员工薪酬优化）；  常州嘉瑞（全案咨询：战略规划、战略解码、绩效薪酬、高绩效教练）  蓝天电子股份（全案咨询：战略解码、绩效薪酬、任职资格管理）；  德林防务集团（全案咨询：战略解码、组织流程、绩效薪酬）；  万力粘合股份（全案咨询：战略解码、销售人员薪酬绩效激励、管理人员绩效薪酬）；  （华润）橙果医疗（全案咨询：销售人员薪酬绩效激励、销售过程管控与辅导）；  江苏中大纺织（全案咨询：薪酬绩效体系优化（内含战略解码与任职资格管理））；  上海佐岚门窗（全案咨询：业务战略规划、战略解码、绩效管理、绩效改进、绩效教练等）；  宝利投资股份（常年顾问）；南京联畅物流股份（常年顾问）；…… |

1. **部分现场实景：**

|  |  |
| --- | --- |
| **《南钢新产业投资集团》下属各子公司**  **董事长总经理-中层：2期《战略解码》** | **《东方日升》给旗下各分子公司高层**  **1批次《战略解码》，1批次《绩效实战》** |
| **《中车时代电气》中高层培训**  **《从战略到绩效》3次** | **C:\Users\LISACH~1\AppData\Local\Temp\WeChat Files\c539aa7929f71a24cb01a7df4959c33.jpg《天润工业股份》136位中高层**  **《战略解码工作坊》** |
| **《仟金顶股份》中高层**  **《战略解码微咨询》** | **《爱康集团》经销商老板**  **《激活增长工作坊》2期** |

1. **部分版权模型：**

|  |  |
| --- | --- |
| **《GOK-DB》模型** | **《从战略到绩效的全景图》模型** |
| **《绩效飞轮》模型** | **《驱动绩效全景图》模型** |

**报名表格：**

课程名称：《激活增长—战略性薪酬设计》

上课时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 课程费用：5980元/人 上课地点：上海

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **公司名称：** |  | | |
| 公司地址： |  | | |
| 联系人： |  | 电话： |  |
| 性 别： |  | 传真： |  |
| 部门及职务： |  | E­-mail： |  |
| 参加人姓名： | 部门及职务 | 手 机： | E­-mail |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **您的其他要求和相关说明：**   * 付款方式：□现场交课程券 □课前汇款 □其他 * 预定宾馆：□需要 □不需要 住宿标准及预算要求 * 预定票务：□需要 □不需要 车次或航班要求 * 其他要求：   **听课须知：**   * 案例式教学，小班授课，限招35人； * 以报名先后顺序为准，满班后的报名学员自动转为下期； * 自备电脑，安装好2010及以上版本Office（注：不是WPS）； * 一定携带鼠标（课程节奏紧凑，触摸屏会浪费时间）。 | | | |