

“ Bem preparado e orientado à realidade actual das empresas ”

Konstantinos Saccás. Director de Produção. LUSOMEDICAMENTA

Participante da anterior Edição

► Seminário Especializado



2ª Edição
Agora 2 Dias
de Formação
Novos Conteúdos
Programáticos e
ainda mais Prático

Saiba como aumentar a produtividade através de uma política eficaz de

Recompensas e Incentivos em Produção Industrial

Um Seminário especialmente desenhado para o Sector Industrial

Seminário conduzido por um
dos mais reputados
Especialistas da actualidade:



**Prof. Dr. Pedro Bettencourt
da Camara**

Considerado um dos gurus
portugueses em Gestão
de Recursos Humanos

- ▶ Aprenda a estabelecer sistemas de **retribuição flexível** em contextos industriais
- ▶ Integre modelos de **participação nos resultados** de acordo com a produtividade obtida
- ▶ Implemente eficazmente um **sistema específico de retribuição** para todos os RH da área fabril
- ▶ Saiba como **medir** os **KPI's - Key Performance Indicators**
- ▶ Envolve a **Direcção** na **concepção e implementação** do sistema de recompensas
- ▶ Saiba como levar a cabo a **avaliação** do **sistema de incentivos**

Incluí
Case Studies do
Sector Industrial

Lisboa
21 e 22 de Fevereiro de 2006
Hotel Altis Park



Institute for International Research
Líder mundial em formação e informação para empresas

Recompensas e Incentivos em Produção Industrial

Estimado(a) Profissional,

É um dado adquirido que os **Sistemas de Recompensas** e os **Incentivos** são uma arma poderosa que permite **motivar** os colaboradores e **estimular a sua produtividade**. No entanto, uma incorrecta gestão ou administração destas políticas pode ter resultados desastrosos.

No Sector Industrial e mais concretamente na área de Produção, sabemos da extrema sensibilidade com que se devem gerir estas expectativas. Nada pode falhar já que estamos a referir-nos ao "coração da organização". As características e exigências destas áreas, são substancialmente diferentes das de, por exemplo, uma área Comercial, cujos critérios de um Sistema de Recompensas estão estabelecidos com outras orientações.

No seguimento do **grande êxito da 1ª convocatória**, o **IIR Portugal** tem o prazer de lhe apresentar a **2ª Edição do SEMINÁRIO**:

Recompensas e Incentivos em Produção Industrial

Lisboa • 21 e 22 de Fevereiro de 2006

Nesta nova edição, preparámos para si **dois dias de Formação Especializada**, novos **Conteúdos Programáticos** e ainda mais **Case Studies** do **Sector Industrial**, que irão impulsionar **dinamismo e interactividade** ao Seminário.

Não perca ainda a oportunidade de obter **formação única**, junto do **Prof. Dr. Pedro Bettencourt da Camara**, considerado um dos **mais reputados Especialistas da actualidade**, que desenvolverá o Seminário apoiado na sua **vasta experiência profissional** e que partilhará os seus conhecimentos em **Gestão de Sistemas de Recompensas**, desde a sua **concepção**, até à sua **medição e implementação**.

Com a confiança de que esta formação seja do seu interesse, receba, desde já, os meus melhores cumprimentos.

Atentamente,



Teresa Magalhães
Conference Manager
Institute for International Research Portugal

P.S.: Uma oportunidade única de contactar directamente com um dos gurus portugueses em Gestão de RH!

Conheça o nosso Especialista

Prof. Dr. Pedro Bettencourt da Camara

Licenciado em Direito pela UCL, tendo frequentado cursos de Pós-Graduação na UNL, no INSEAD (AMP de 1990) e no Templeton College, de Oxford (Executive Seminar, 1991). Participou em inúmeros seminários, conferências e acções de formação nas áreas de Comportamento Organizacional e Gestão de Recursos Humanos. Desempenhou funções executivas na Shell (1977-1988), na Digital (1988-1991) e na PepsiCo (1991-1997), onde liderou processos de mudança organizacional. Actualmente, é Managing Partner da PCA - Pedro Camara & Associados - Consultores em Gestão. É Professor convidado da UCP, ISCTE e Universidade Lusíada, onde rege cadeiras de licenciatura e mestrado de Gestão de Recursos Humanos e Comportamento Organizacional. É Consultor de empresas, sendo autor principal da obra "HUMANATOR" (Pub. D. Quixote) e Co-autor de obras como "NOVAS PERSPECTIVAS DE GESTÃO" (Ed. Pergaminho); "ORGANIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS" (Pub. D. Quixote) e de "OS SISTEMAS DE RECOMPENSAS" (Pub. D. Quixote).

Assista a este Seminário e:

- ▶ Saiba como **implementar** uma **Política de Gestão de Desempenho e Recompensas** num contexto industrial
- ▶ Aplique um **Sistema de Incentivos** em função dos **indicadores de produção**
- ▶ Descubra que **factores** incidem na determinação do **salário variável** na área industrial
- ▶ Saiba qual é o peso dos **objectivos de equipa**, individuais e comportamentais
- ▶ Aprenda a **ultrapassar as dificuldades** que surgem durante o **processo de implementação** de um Sistema de Incentivos
- ▶ Avalie os **resultados** da criação de um Sistema de Incentivos

Um Seminário especialmente dirigido para o Sector Industrial

- Plant Manager
- Director de Qualidade
- Director de Recursos Humanos
- Director de Produção
- Director Financeiro

Comentários dos participantes da anterior Edição deste Seminário (6 de Abril de 2005)

« Fiquei com uma opinião bastante positiva e que recomendaria seguramente »

Armando Rocha Faria

Chefe de Departamento de Produção de Papel. **PORTUCEL VIANA**

« Interessante e útil »

Armando Brochado

Director de Produção. **PORTUCEL VIANA**

« Excelente »

Carmen Inocêncio

Chefe de Serviço de RH. **LUSOMEDICAMENTA**

100%
de satisfação

Horário

Recepção dos assistentes
e entrega da documentação: 9.00 h.

Início do Seminário: 9.30 h.

Coffee-break: 11.00 h. - 11.15 h.
16.00 h. - 16.15 h.

Almoço: 13.00 h. - 14.30 h.

Encerramento do Seminário: 18.00 h.

Metodologia

Fomenta-se a interacção dos participantes durante o Seminário, para que se partilhem experiências e dúvidas concretas de cada um. No início do Evento, o Formador efectuará uma Sessão de Fixação de Objectivos, em que durante 15 minutos, os participantes apresentarão 3 objectivos básicos a alcançar com o Seminário. O Formador em função das prioridades do grupo, orientará o Seminário incidindo nos temas de maior interesse. Esta metodologia servirá também para que os participantes se conheçam entre si e é fundamental para a interactividade do grupo. O Seminário irá ser teórico e prático, o Formador irá expor Experiências Práticas que ilustram os conteúdos mencionados durante as diferentes Sessões e analisar-se-á experiências vividas pelos participantes.

Programa**MÓDULO I****SISTEMA DE RECOMPENSAS
LIGADO AO MODELO DE PRODUÇÃO**

- A Gestão de Desempenho e as Recompensas num contexto industrial
- Princípios Gerais, Objectivos e Componentes de um Sistema de Recompensas num contexto industrial
- Arquitectura dos Sistemas de Recompensas
- A Gestão do Salário Base
- O mix do Salário Base e Variável

MÓDULO II**A COMPONENTE VARIÁVEL
NO CONTEXTO INDUSTRIAL**

- Como criar um Sistema de Incentivos em função dos Indicadores de Produção
 - Quais são os critérios necessários para medir o cumprimento dos objectivos estabelecidos
 - Como estabelecer diferentes Sistemas de Retribuição com base na produtividade obtida
- ▶ *Apresentação de Case Studies*
- A escolha dos KPI's – *Key Performance Indicators*
 - Quais são os factores que incidem na determinação do salário variável e como se estabelece a selecção desses factores
- A medição dos KPI's
- A Gestão dos Incentivos
- Periodicidade na atribuição de Incentivos
- ▶ *Apresentação de Case Studies*

MÓDULO III**A ARTICULAÇÃO DOS INCENTIVOS
COM A AVALIAÇÃO
DO DESEMPENHO**

- Modelos de Avaliação para os vários segmentos de colaboradores da área fabril
- Peso dos objectivos de equipa, individuais e comportamentais
- Articulação entre Incentivos e Avaliação Global
- Benefícios e Recompensas Intrínsecas

MÓDULO IV**IMPLEMENTAÇÃO DE UM SISTEMA
DE INCENTIVOS ADAPTADO
AO MODELO INDUSTRIAL**

- Estratégia de Envolvimento e Aprovação do Sistema
 - Quais são os factores chave para fidelizar os RH
 - Quais são as dificuldades que surgem durante o processo de implementação e como ultrapassá-las
 - Como envolver a Direcção no design e implementação do novo Sistema de Retribuição
 - Metodologias de Comunicação Interna
- Desafios na Criação e Implementação de um Sistema de Recompensas
- Gestão da Mudança Cultural
- Impacto do Sistema na Produtividade dos Trabalhadores
 - Como se valoriza o contributo de cada trabalhador na consecução dos objectivos de produtividade na empresa
 - Avaliação dos diferentes grupos profissionais

MÓDULO V**TESTE À EFICÁCIA DO SISTEMA:
OS RESULTADOS**

- Análise Custo-Benefício do Modelo Proposto
- Avaliação dos Resultados da Criação de um Sistema de Incentivos na Indústria
- Avaliação Global da Eficácia do Sistema de Recompensas
 - Quando e como se podem medir os resultados
 - Quais os rácios que se podem medir e como demonstrar o seu impacto na produtividade e benefícios da empresa
- ▶ *Apresentação de Case Studies*

Recompensas e Incentivos em Produção Industrial

Lisboa • 21 e 22 de Fevereiro de 2006 • Hotel Altis Park

Como reservar a sua participação?

 Institute for International Research

Tel.: 21 793 29 89 • Fax: 21 793 29 88

@ geral@iirportugal.pt

Av.º Miguel Bombarda, 70, 1.º C. 1050-166 Lisboa

www.iirportugal.com 

Boletim de Inscrição

Lisboa • 21 e 22 de Fevereiro de 2006

Hotel Altis Park

Avda. Eng. Arantes de Oliveira, 9. 1900-221 Lisboa

PS655

Sim, desejo inscrever-me em **RECOMPENSAS E INCENTIVOS EM PRODUÇÃO INDUSTRIAL** e efectuar o pagamento

Até 16/01/06

Após 16/01/06

☐ Seminário 1.299 € + IVA 1.399 € + IVA

IIR oferece descontos especiais a empresas que inscrevam 3 ou mais pessoas, no mesmo evento.

Para mais informação, contactar com
Ana Cristina Guerreiro
Tel. 21 793 29 89

P/MF

Para efeitos de processamento é favor não retirar a etiqueta

PDF

O valor da inscrição inclui toda a documentação, além dos almoços e cafés indicados no programa

Por favor, preencher em letra maiúscula 

1 NOME:

FUNÇÃO:

DEPT.:

Sim, desejo receber informação sobre futuros eventos e serviços do IIR no E-MAIL:

2 NOME:

FUNÇÃO:

DEPT.:

Sim, desejo receber informação sobre futuros eventos e serviços do IIR no E-MAIL:

EMPRESA:

ACTIVIDADE DA SUA EMPRESA:

N.º DE EMPREGADOS: ☐ 1-10 ☐ 11-50 ☐ 51-100 ☐ 101-200 ☐ 201-500 ☐ 501-1.000 ☐ >1.000

MORADA:

N.º CONTRIBUINTE:

TELEFONE:

FAX:

FACTURA A ENVIAR À ATENÇÃO DE:



AUTORIZADO POR:

FUNÇÃO:

RESPONSÁVEL DE FORMAÇÃO:

Não posso estar presente nesta ocasião, mas:

☐ Estou interessado na documentação do Seminário

☐ Desejo receber informação de outros Seminários nesta área

Detalhes Administrativos

Estadia no Hotel ■ Reservámos alguns quartos com um desconto especial no Hotel Altis Park. Pode fazer a sua reserva directamente através do telefone 21 843 42 00, indicando que está inscrito no Seminário do Institute for International Research.

Certificado de Assistência ■ A todos os assistentes que assim o desejarem, será entregue um Certificado de Assistência às jornadas.

Garantia de Qualidade ■ Para torná-la efectiva, deverá comunicar a sua insatisfação antes das 12.00 h. da manhã do primeiro dia do Seminário.

CANCELAMENTOS ■ Se não puder assistir ao Seminário, o cancelamento deverá ser comunicado por correio ou fax. Se tal cancelamento for comunicado até dois dias úteis antes do início do encontro, ser-lhe-á restituído o valor da inscrição excepto 10%, referente a gastos administrativos. Depois deste período, não nos será possível a devolução do mesmo. No entanto, poderemos admitir uma substituição à sua presença. Qualquer substituição deverá ser notificada por correio ou fax até um dia útil antes do início do encontro.

O Institute for International Research quer recordar-lhe que a entrada no Seminário somente é garantida se o pagamento da inscrição for efectuado antes da data do evento.

Os dados pessoais que aparecem na etiqueta foram extraídos de uma base de dados informatizada que pela lei 10/91 nos disponibilizamos a rectificar ou eliminar caso assim o desejar.

A pessoa inscrita consente, de forma expressa, a incorporação e o tratamento dos seus dados nos ficheiros automatizados da responsabilidade do IIR Portugal, para os fins comerciais e operativos do mesmo. Contudo, através do IIR Portugal, poderá receber informação comercial de outras empresas sobre bens ou serviços que possam ser do seu interesse. V. Exa., consente que os seus dados sejam cedidos a terceiras entidades que mantenham relações jurídicas ou comerciais com o IIR Portugal, para a utilização com fins publicitários. As respostas às questões sobre os referidos dados pessoais têm carácter obrigatório. O cliente fica igualmente informado sobre a possibilidade de exercer os direitos de acesso, rectificação e cancelamento nos termos estabelecidos na legislação vigente, na morada do IIR Portugal: Av.º Miguel Bombarda, 70, 1.º C • 1050-166 Lisboa.