

CAPITOLO 1

INTRODUZIONE E STRUTTURA DELLA GUIDA

Indice

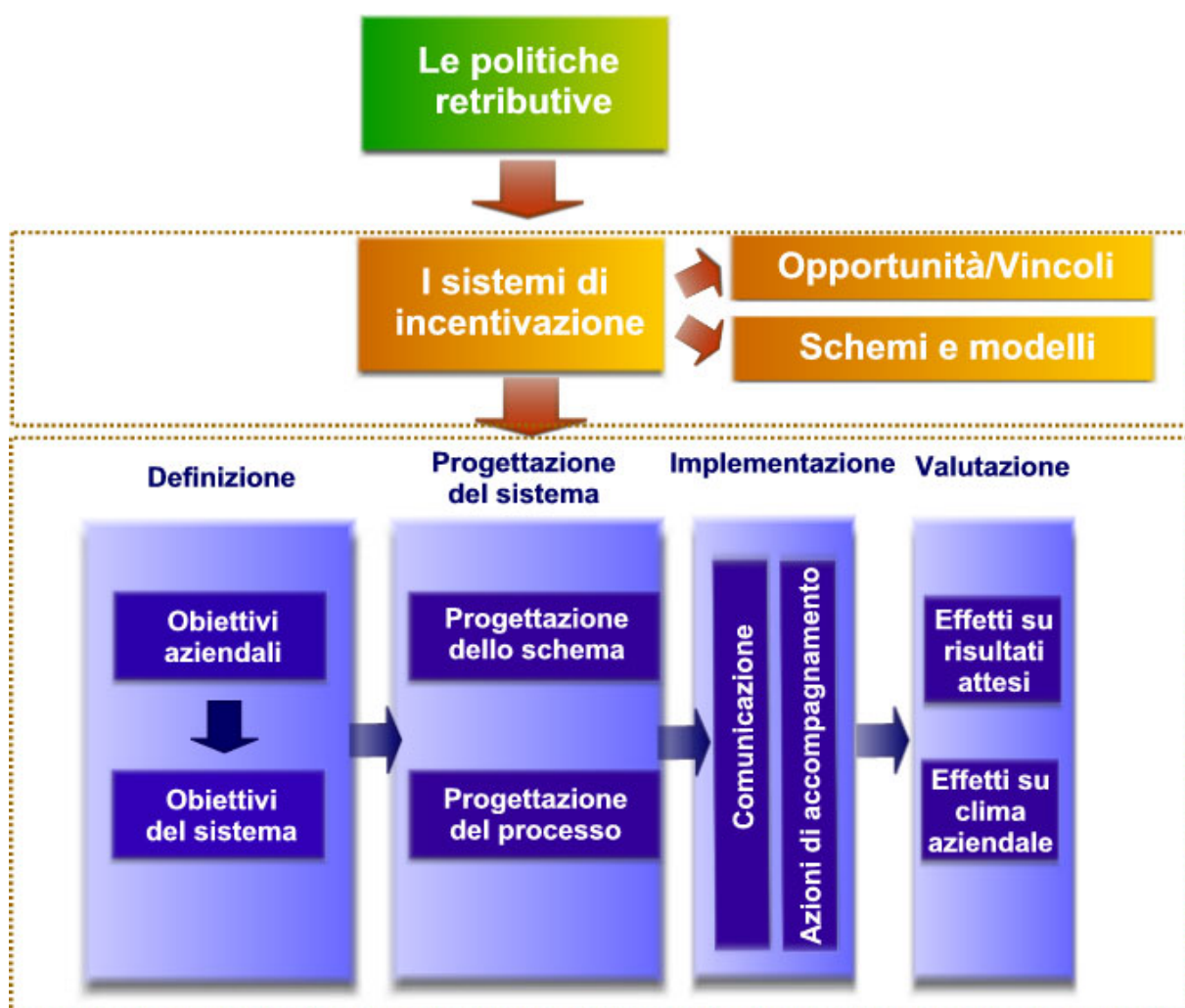
1.1. La struttura della Guida	Pag. 2
1.2. Le politiche retributive e l'utilizzo della leva variabile	Pag. 4
1.2.1 Le Leve del Total Reward	Pag. 4

1.1. Struttura della guida

La guida operativa ai sistemi di incentivazione costituisce uno strumento per progettare un sistema incentivante per la propria popolazione aziendale, o per un sottogruppo di essa. Come risulterà evidente nel corso della guida quando si parla di sistema incentivante si intende sia lo schema adottato sia il processo messo in atto per renderlo operativo e funzionante.

Lo schema logico seguito è quello illustrato in figura 1.1, che poi riflette la ripartizione e l'architettura stessa della guida e la sua strutturazione in capitoli.

Figura 1.1: schema di riferimento della guida



La guida si concentra sulla progettazione dei sistemi di incentivazione, che costituiscono una delle possibili leve di politica retributiva. Per poter riuscire quindi a comprendere come tali sistemi possano supportare le organizzazioni a ricompensare i propri dipendenti, la guida viene organizzata in 6 capitoli e in alcuni allegati:

Nel capitolo 1 viene brevemente presentato il modello di Total Reward, illustrando quali sono gli obiettivi per l'utilizzo delle diverse leve e analizzando le principali tendenze in atto presso le organizzazioni.

Nel capitolo 2, ci si focalizza sui sistemi di incentivazione, intesi come particolare tipologia di retribuzione variabile. In questo senso vengono analizzate le opportunità e i vincoli connessi all'implementazione di un sistema di incentivazione, le scelte preliminari che occorre affrontare e quali sono gli schemi e modelli più diffusi. In relazione ai diversi modelli vengono illustrati vantaggi e svantaggi. Il capitolo si conclude approfondendo quali sono le finalità connesse ai vari modelli in modo da supportare l'organizzazione nella scelta di quello più adatto alle sue necessità.

Il capitolo 3 si concentra sulla progettazione dei modelli e schemi di incentivazione, ovvero l'insieme di formule per assegnare e monitorare gli obiettivi.

Il capitolo 4 è dedicato invece alla progettazione del processo di incentivazione. L'assunto di base è infatti che un sistema possa essere efficace solo se sia lo schema che il processo di incentivazione vengono presidiati.

Il capitolo 5, è dedicato alla fase di implementazione del sistema, approfondendo alcune modalità operative che ne possono rendere più semplice ed efficace l'accettazione da parte dell'organizzazione.

Il capitolo 6 infine fornisce alcune indicazioni relativamente alla valutazione del sistema di incentivazione sia in termini di impatto sul risultato aziendale che sugli individui e il clima.

Infine in allegato vengono fornite alcune risorse operative:

- a. Una check list a supporto della progettazione e gestione del sistema di incentivazione che riassume gli elementi fondamentali di ogni fase di progettazione.
- b. Un set di obiettivi e key performance indicators (KPIs) classificati a seconda della natura dell'indicatore stesso.
- c. Diverse schede di valutazione dei comportamenti in relazione alla famiglia professionale di appartenenza.
- d. Un set di lucidi utili alla presentazione del sistema di incentivazione al management o all'organizzazione completi di note didattiche a supporto del docente.

Inoltre nell'ambito della guida verranno forniti diversi casi ed esempi utili alla comprensione del processo e delle modalità operative di progettazione del sistema di incentivazione.