

ECM

Planes de Incentivos

El **Objetivo**: usar el Incentivo para promover la mejora del desempeño, con base fundamental en desarrollar la motivación de personas y equipos de trabajo.

Habitualmente se **enfocan** en dos tipos: salariales y no salariales.

Ayudan a retener el talento, a fomentar el trabajo en equipo y arraigan el sentido de pertenencia y de compromiso hacia la empresa.

Características:

- Debe ser desarrollado con una **Estrategia** Win-Win.
- Debe concretarse con un **Presupuesto** específico.
- Debe ser realizado sobre un **Diseño** basado en cuestiones que a los empleados les gustan y motivan.
- Debe contemplar los comportamientos a **Premiar** y los **Objetivos** a alcanzar.
- Debe ser **Comunicado** correctamente.
- Han de ser **Medibles**.
- Debe ser **Re-evaluado** constantemente.

PLANES DE INCENTIVOS

“estímulo que se ofrece a una persona, grupo o sector de la economía con el fin de elevar la producción y mejorar los rendimientos”

RAE

Ventajas de llevar a cabo un buen Plan de Incentivos:

- Reducción del favoritismo. Democratización y promoción de la meritocracia.
- Desarrollo de la lealtad: sentimiento de valoración y seguridad.
- Aumento de la productividad.
- Atracción del Talento: mejora la imagen de la empresa.

ECM: 10 pasos para diseñar eficazmente Programas de Incentivos



Determinar y Concretar los **OBJETIVOS**: establecer Metas y la Medición de logros.

1



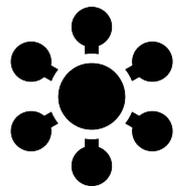
2

Conocer los equipos: **QUIÉNES** lograrán alcanzar los resultados.



Ser consciente de la situación y fomentar la participación de los implicados: involucrar a los participantes en la determinación de los pasos para alcanzar los objetivos.

3



4

Definir la Estructura / Reglas del programa y los Presupuestos (costes fijos y variables).



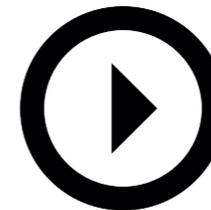
Seleccionar los **INCENTIVOS**: acordes a los equipos, al presupuesto y a la marca de la empresa.

5



Comunicar el Programa: lanzamiento vía Intranet, Social Media, NewsLetters, o cualquier otra plataforma.

6



7

Ejecutar el Programa y Monitorizar los Resultados. Comunicar grado de avance y progreso.



Cumplir con los Incentivos: cuanto antes, mejor.

8



9

Evaluar y Medir: dónde se cumplieron los objetivos y qué factores han contribuido a su logro.



Celebrar el **EXITO**: comunicar los resultados, encuentros anuales de celebración, etc

10

Contacta con nosotros



WEB: ECM-CHANGE.COM

Marián Méndez.

marian.mendez@ecm-studio.com

+34 609 086 239

Nuestras Oficinas en:

C/Orense 6, Esc. A, 3ºA2

Madrid



@ECMmethodology

<https://www.linkedin.com/company/ecm-change>