

RAPORT PŁACOWY W PRAKTYCE: JAK WYGRYWAĆ NA RYNKU PRACY

*„Zasada nr 1: Nigdy nie trać pieniędzy.
Zasada nr 2: Zawsze pamiętaj o zasadzie nr 1.”
Warren Buffett*



AGENDA SPOTKANIA

1. **Zwiększenie motywacji** i zaangażowanie zespołu poprzez raport płac
2. Wykorzystanie danych płacowych do **lepszego planowania wynagrodzeń**
3. **Wsparcie transparentności** i budowa zaufanie w zespole, szczególnie w świetle ustawy o jawności wynagrodzeń
4. Optymalizacja struktury wynagrodzeń, aby **lepiej reagować na zmiany rynkowe**
5. Identyfikacja i **nagradzanie najlepszych** pracowników
6. Case studies i przykłady, które pokazują **skuteczność raportu płacowego** w branży dealerskiej.

JAK RAPORT PŁACOWY MOŻE ZWIĘKSZYĆ MOTYWACJĘ I ZAANGAŻOWANIE ZESPOŁU?



Transparentność
wynagrodzeń



Nagrody i premie
oparte na danych



Motywacja do
rozwoju



Lepsza
komunikacja celów



Wzmacnianie
poczucia wartości



Ułatwienie rozmów



Zapobieganie
nieporozumieniom

JAK WYKORZYSTAĆ DANE PŁACOWE DO LEPSZEGO PLANOWANIA WYNAGRODZEŃ?

Porównanie wynagrodzeń z rynkiem

Ustalanie struktur

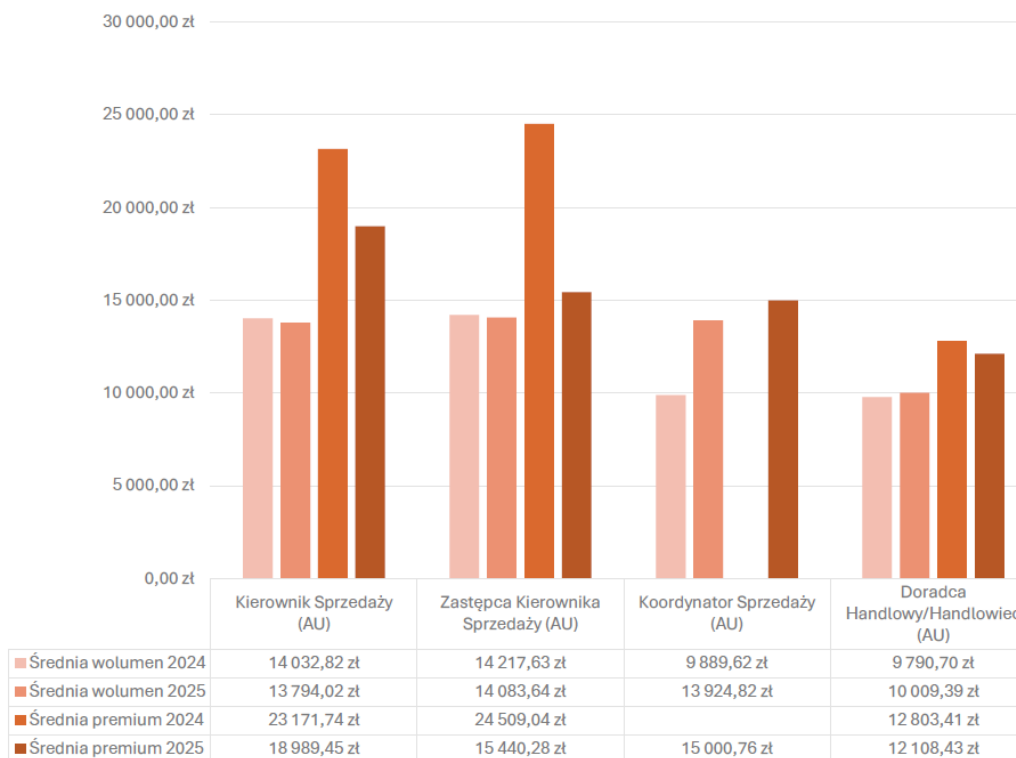
Identyfikacja luki płacowej

Motywacja i retencja

Planowanie rozwoju kariery

Unikanie niepotrzebnych podwyżek

SPRZEDAŻ - AUTA UŻYWANE



JAK RAPORT PŁACOWY WSPIERA TRANSPARENTNOŚĆ I BUDUJE ZAUFANIE W ZESPOLE, SZCZEGÓLNIIE W ŚWIETLE USTAWY O JAWNOŚCI WYNAGRODZEŃ?

✓ Jasno określone kryteria wynagradzania

⚖️ Uczciwość i równość

🤝 Podnoszenie wiarygodności firmy

💬 Redukcja plotek i nieporozumień

📈 Zwiększenie poczucia bezpieczeństwa

📄 Wsparcie polityki



JAK OPTYMALIZOWAĆ STRUKTURY WYNAGRODZEŃ, ABY LEPIEJ REAGOWAĆ NA ZMIANY RYNKOWE?

Regularna analiza rynku

Elastyczność wynagrodzeń

Wdrażanie progów i widełek

Stosowanie premiowania i bonusów

Aktualizacja polityki wynagrodzeń

Dopracowanie systemów elastycznego wynagradzania

Korzystaj z analiz rynku!
Korzystaj z danych rynkowych i opinii ekspertów, aby podejmować świadome decyzje o zmianach w strukturze wynagrodzeń

JAK WYKORZYSTAĆ RAPORT DO IDENTYFIKACJI I NAGRADZANIA NAJLEPSZYCH PRACOWNIKÓW?

Analiza wyników sprzedażowych i wyników pracy

Identyfikacja wyróżniających się pracowników

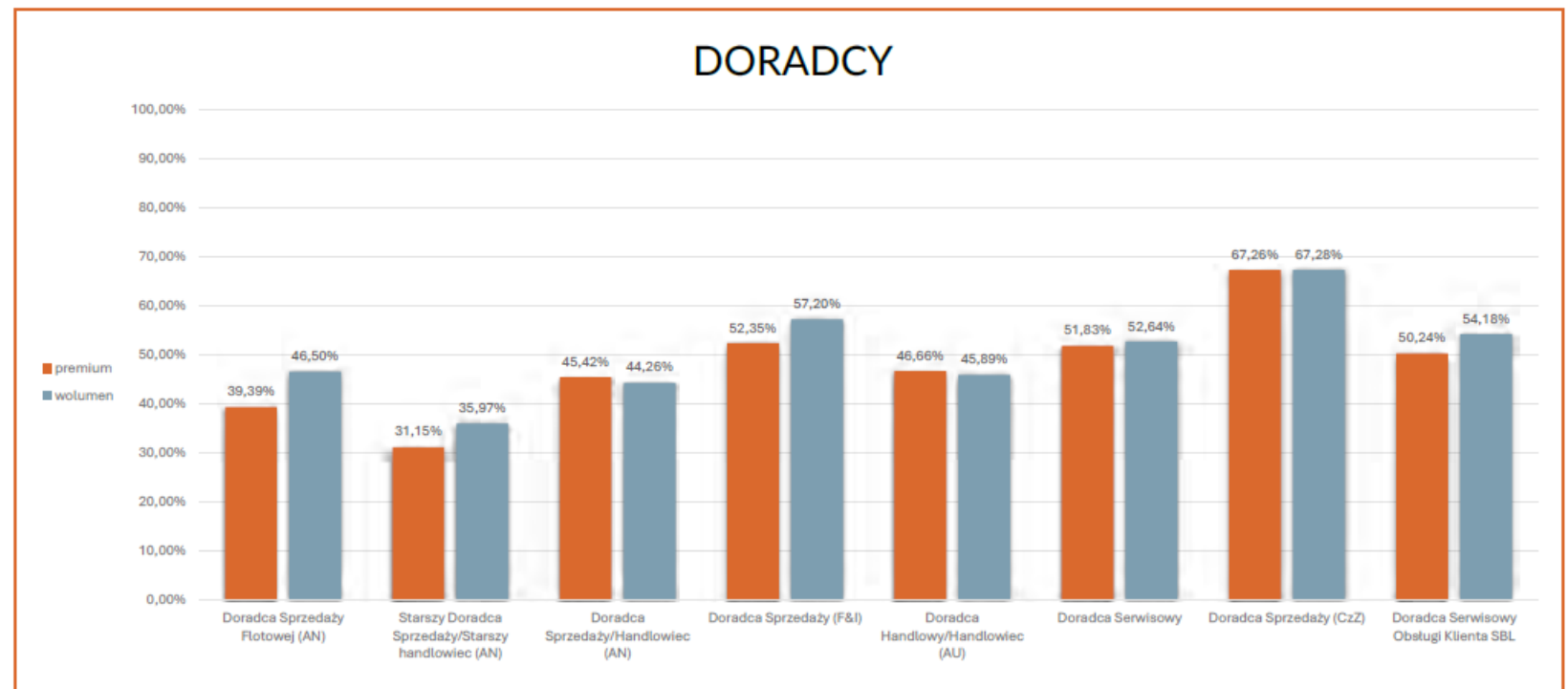
Porównanie wynagrodzeń z rynkiem

Określenie progów premiowych

Planowanie systemu motywacyjnego

Monitorowanie rozwoju

Personalizacja



POZNAJ PRZYKŁADY, KTÓRE POKAZUJĄ SKUTECZNOŚĆ RAPORTU PŁACOWEGO W BRANŻY DEALERSKIEJ



GRUPA DEALERSKA – ODEJŚCIE OD POLITYKI
MINIMALNEGO WYNAGRODZENIA DLA
HANDLOWCA – ZMNIEJSZENIE WSKAŹNIKA
ROTACJI PRACOWNIKÓW



DEALER WIELOMARKOWY – UJAWNIECIE
DANYCH Z RAPORTU ZMNIEJSZYŁO ODEJŚCIA
PRACOWNIKÓW – NIE WSZĘDZIE JEST
BARDZIEJ ZIELONO



GRUPA DEALERSKA – POPRAWA SYSTEMU
PREMIOWEGO

DZIĘKUJEMY ZA UDZIAŁ

Wszelkie pytania prosimy kierować do:

Bartłomieja Piwnickiego
piwnicki@dealerkadry.pl
603 910 920



Martyny Golacik
martyna@dealerkadry.pl
608 348 820

