

Spis treści

Od autora	9
Rozdział 1. Co człowiek ma z pracy?	
Czyli o tym, czym jest wynagrodzenie	13
1.1. Pojęcie wynagrodzenia	14
1.2. Rodzaje wynagrodzenia	19
1.3. Formy wynagrodzenia	22
Rozdział 2. Jak ustalić wysokość wynagrodzenia (podstawowego)?	25
2.1. Prawo a wysokość wypłaty	25
2.2. Popyt i podaż	26
2.3. Przeciętne zarobki na rynku — jak pozyskać informacje, ile płacą inni?	27
2.4. Wartościowanie pracy	29
2.5. Zdrowy rozsądek	32
2.6. Na koniec rozmowy z kandydatem	33
Rozdział 3. Wynagrodzenie a motywacja pracowników	35
3.1. Trzy ważne, a niedoceniane teorie motywacji oraz płynące z nich wnioski	41
3.2. Zbyt wysoki poziom motywacji	50
3.3. Mit o racjonalności pracowników... i szefów	52
3.4. Satysfakcja z pracy	59
3.5. Motywować, ale do czego?	61

Rozdział 4. Jak zbudować system wynagrodzeń i co Ci w tym pomoże?65

4.1. Zabawa w barmana — mieszanie składników wynagrodzeń	66
4.2. Jak stworzyć system premiowy?	68
4.3. Pieniądze szczęścia nie dają... benefity mogą pomóc	71
4.4. Nie tylko wynagrodzenie, czyli Total Rewards	73
4.5. Opis stanowiska i tabela płac	77
4.6. Regulamin wynagradzania	82
4.7. Dobre praktyki budowania systemu wynagrodzeń	85
4.8. Pięć ciekawych pomysłów na wynagradzanie pracowników	88
4.9. Krótkie podsumowanie — etapy budowania systemu wynagrodzeń	95

Rozdział 5. Co dalej? Czyli rozwijanie

istniejącego systemu wynagrodzeń97

5.1. Monitorowanie	97
5.2. Zmiany w istniejącym systemie	99
5.3. Sztuka dawania podwyżki	101
5.4. Wynagradzanie kluczowych pracowników	104
5.5. Gdy przyjdą do Ciebie z wypowiedzeniem	106
5.6. Jak wynagradzać pracowników, gdy chcesz sprzedać biznes?	109

Rozdział 6. Wynagradzanie specjalistów do spraw sprzedaży 111

6.1. Podstawa i premia	113
6.2. Sposoby naliczania premii	116
6.3. Horyzont czasowy przy obliczaniu premii	119
6.4. Ustalenie celów sprzedażowych — głównych i pobocznych	120
6.5. Co zrobić, gdy handlowiec zarabia za dużo?	122
6.6. Studium przypadku I: firma Globalo	123
6.7. Studium przypadku II: firma Bardomed	127

Rozdział 7. Wynagradzanie praktykantów i stażystów 131

Uwagi końcowe 135

Bibliografia 137

Źródła internetowe	140
--------------------------	-----

Załącznik 1. Szczegółowy podział wynagrodzenia i innych korzyści z pracy	141
Załącznik 2. Przykładowy regulamin wynagradzania	143
Załącznik 3. Wybrane stawki płac w Polsce w 2016 roku	147
Sekretarka	147
Przedstawiciel handlowy	151
Key account manager (przedstawiciel do spraw kluczowych klientów)	154
Księgowy	158
Grafik komputerowy	161
Sprzedawca/Kasjer	164
Załącznik 4. Krótki słownik pojęć	167