

Polityka wynagrodzeń i wartościowanie stanowisk w świetle nowych regulacji UE

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: HR

Cechy: Od października • Polski • Nowość • W partnerstwie

Miasto: Poznań

To kierunek dla osób, które :

- specjalistów i menedżerów HR
- dyrektorów personalnych
- właścicieli firm i członków zarządów
- osób odpowiedzialnych za compliance i audyt wewnętrzny
- doradców biznesowych i konsultantów HR



Kompetencje praktyczne

- Umiejętność samodzielnego wartościowania stanowisk
- Przygotowanie siatek płac zgodnych z prawem i rynkiem
- Gotowe wzory polityk, procedur i raportów

Przewaga na rynku pracy

- Specjalizacja w jednym z najbardziej poszukiwanych obszarów HR
- Przygotowanie do nowych obowiązków, które staną się standardem w całej UE

Zgodność z prawem

- Pełne przygotowanie do wdrożenia dyrektywy o przejrzystości wynagrodzeń
- Zrozumienie ryzyk prawnych i sposobów ich minimalizacji

Wartość dla organizacji

- Budowa uczciwego, transparentnego i konkurencyjnego systemu wynagrodzeń
- Zwiększenie motywacji i retencji pracowników
- Ograniczenie ryzyka sporów i roszczeń płacowych

8

dwudniowych zjazdów online

- 8 zjazdów
- Minimum wykładów
- Maksimum ćwiczeń
- Praca zespołowa
- Aktualne wymogi UE

Nowość

Nowość odpowiadająca na potrzeby rynku.

Możliwość zdobycia certyfikatu z wybranych bloków tematycznych.

Networking i rozwój kompetencji

Studia rozwijają kompetencje niezależnie od doświadczenia. Dzięki interaktywnym zajęciom i wymianie doświadczeń z innymi zyskasz wiedzę, umiejętności i cenne kontakty.

Studia mają charakter wybitnie praktyczny

Dostęp online

Wysoka jakość kształcenia. Wszystkie materiały dydaktyczne będą dostępne dla Ciebie online.

Kadra złożona z praktyków

Zajęcia prowadzą eksperci i pasjonaci swojej dziedziny, którzy mają realne doświadczenie



6

128

8

8

2

Liczba miesięcy nauki Liczba godzin zajęć Liczba zjazdów Liczba modułów Liczba semestrów

1. Prawo pracy i regulacje UE

- Dyrektywa 2023/970 – omówienie
- Obowiązki pracodawców
- Równe wynagradzanie
- Raportowanie luki płacowej
- Ochrona danych
- Warsztaty: analiza przypadków prawnych

2. Polityka wynagrodzeń

- Modele wynagradzania
- Struktura polityki wynagrodzeń
- Transparentność płac
- Komunikacja polityki
- Warsztaty: tworzenie polityki wynagrodzeń

3. Wartościowanie stanowisk

- Metody wartościowania
- Tworzenie profili stanowisk
- Budowa siatek płac
- Warsztaty: wartościowanie na przykładach

4. Transparentność i komunikowanie wysokości wynagrodzeń

- Co należy ujawniać w trakcie prowadzenia rekrutacji?
- Jakich informacji mogą żądać pracownicy?
- Jak komunikować różnice płacowe w sposób bezpieczny?

5. Rozmowa okresowa jako narzędzie do omawiania wynagrodzenia

- Zasady prowadzenia rozmów okresowych
- Powiązanie realizacji celów z wynagrodzeniem
- Zalety i wady połączenia rozmów okresowych z wysokością wynagrodzenia

6. Analiza danych i raportowanie



- Gender Pay Gap – analiza
- Narzędzia analityczne
- Raportowanie zgodne z UE
- Warsztaty: raport luki płacowej

7. Zarządzanie zmianą

- Psychologia wynagrodzeń
- Reakcje pracowników
- Zarządzanie konfliktem
- Komunikacja zmian
- Warsztaty: symulacje rozmów

8. Projekt wdrożeniowy

- Case studies
- Projektowanie procesów
- Prezentacja projektów
- Podsumowanie

9. Egzamin końcowy



Czego się nauczysz?

- **Zrozumiesz nowe regulacje UE dotyczące przejrzystości wynagrodzeń** i obowiązków pracodawców, w tym raportowania luki płacowej.
- **Nauczysz się projektować politykę wynagrodzeń**, tworzyć jej strukturę i wdrażać transparentne zasady płacowe.
- **Opanujesz metody wartościowania stanowisk** oraz tworzenie siatek płac.
- **Poznasz techniki zarządzania zmianą** w obszarze wynagrodzeń i komunikacji z pracownikami.
- **Zdobędziesz umiejętności analizy danych płacowych**, w tym obliczania i raportowania gender pay gap zgodnie z wymogami UE
- **Przygotujesz kompletny projekt wdrożenia dyrektywy w organizacji** — od analizy stanowisk po finalną politykę wynagrodzeń



Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

1 rata	4270 zł 5150 zł (1 x 4270 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4210zł
2 raty	2210 zł 2650 zł (2 x 2210 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2180zł
10 rat	457 zł 545 zł (10 x 457 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 451zł
12 rat	391 zł 465 zł (12 x 391 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 386zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

1 rata	3870 zł 5150 zł (1 x 3870 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 3810zł
2 raty	2010 zł 2650 zł (2 x 2010 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 1980zł
10 rat	417 zł 545 zł (10 x 417 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 411zł
12 rat	358 zł 465 zł (12 x 358 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 353zł

W oparciu o art. 80 ust. 3 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce uczelnia raz w roku akademickim zwiększa wysokość czesnego określonego w § 3 ust. 1 Umowy o wskaźnik równy wskaźnikowi wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych za rok kalendarzowy poprzedzający rok, w którym dokonuje się waloryzacji, ogłoszony przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, łącznie nie więcej niż o 30 % do czasu ukończenia studiów określonych w Umowie.

Wykładowcy

dr Małgorzata Kośmicka

- Pomaga menedżerom znajdować skuteczne rozwiązania, pracować efektywniej i mądrzej. Prowadzi zajęcia z zarządzania strategicznego, zarządzania ludźmi, zarządzania zmianą, procesów HR.
- Praktyk biznesu z doświadczeniem w zarządzaniu ludźmi od 1997 r., trener od 2003 r., coach od 2010 r. i wykładowca. Autorka publikacji o zarządzaniu, mentoringu oraz budowaniu nastawienia na rozwój.
- Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Fundator oraz Prezes Nawigator Pro Fundacji Dobrych Praktyk Zarządzania w latach 2013 do 2019.
- Posiada bogate doświadczenie w sprzedaży i zarządzaniu, pracy coachingowej i warsztatowej. Chętnie się nim dzieli. Kładzie nacisk na praktyczne zastosowania, narzędzia i inspiracje dla



uczestników.

mgr Sławomir Kośmicki

- Specjalizuje się w tworzeniu strategii biznesowych, analizie trendów konsumenckich, budowaniu person i negocjacjach. Prowadzi coaching dla menedżerów oraz opracowuje plany sukcesji w firmach.
- Doświadczony trener i coach w obszarze zarządzania. Swoje doświadczenie biznesowe rozwija nieprzerwanie od 1991 roku, wspierając menedżerów i zespoły w budowaniu skutecznych strategii działania.
- Współautor książki „Czego oczekują dziś Twoi klienci?”, w której dzieli się wiedzą i praktycznymi wskazówkami na temat budowania relacji z klientami oraz skutecznych strategii biznesowych.
- Posiada umiejętność tworzenia modeli biznesowych przedsiębiorstw. W swojej pracy wykorzystuje kanwę Osterwaldera oraz Balanced Scorecard, wspierając firmy w planowaniu i rozwoju strategii.