



**CARREIRA**  
M U L L E R



"O homem pode suportar tudo,  
menos a falta de sentido"

Viktor Frankl





# A EXPERIÊNCIA COMO FATOR DE ENGAJAMENTO

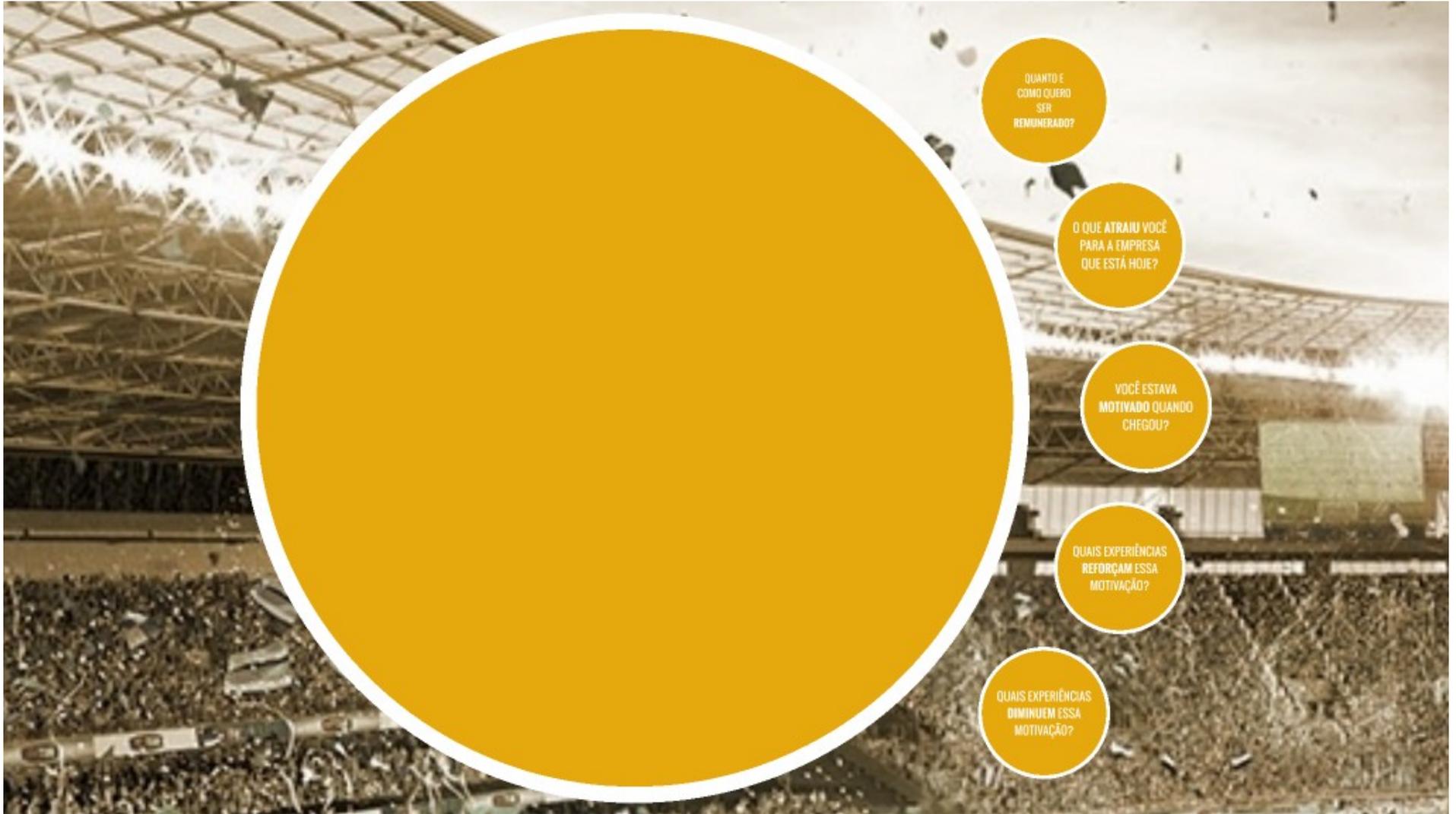
QUANTO E COMO QUERO SER REMUNERADO?

O QUE ATRAIU VOCÊ PARA A EMPRESA QUE ESTÁ HOJE?

VOCÊ ESTAVA MOTIVADO QUANDO CHEGOU?

QUAIS EXPERIÊNCIAS REFORÇAM ESSA MOTIVAÇÃO?

QUAIS EXPERIÊNCIAS DIMINUEM ESSA MOTIVAÇÃO?



QUANTO E COMO QUERO SER REMUNERADO?

O QUE ATRAIU VOCÊ PARA A EMPRESA QUE ESTÁ HOJE?

VOCÊ ESTAVA MOTIVADO QUANDO CHEGOU?

QUAIS EXPERIÊNCIAS REFORÇAM ESSA MOTIVAÇÃO?

QUAIS EXPERIÊNCIAS DIMINUEM ESSA MOTIVAÇÃO?



**QUANTO E COMO QUERO  
SER REMUNERADO?**





**O QUE ATRAIU VOCÊ  
PARA A EMPRESA QUE  
ESTÁ HOJE?**

A large crowd of people is visible in the background, seated in a stadium or arena. The scene is slightly blurred, suggesting a wide-angle shot. A large, semi-transparent yellow circle with a white border is centered over the image. Inside the circle, at the top, is a white flag icon on a pole. Below the icon, the text "VOCÊ ESTAVA MOTIVADO QUANDO CHEGOU?" is written in white, bold, uppercase letters.

**VOCÊ ESTAVA  
MOTIVADO QUANDO  
CHEGOU?**



**QUAIS EXPERIÊNCIAS  
REFORÇAM ESSA  
MOTIVAÇÃO?**



**QUAIS EXPERIÊNCIAS  
DIMINUEM ESSA  
MOTIVAÇÃO?**



# ENGAJAMENTO É ALIMENTADO PELA EXPERIÊNCIA

Promessa não é experiência

MENU CLÁSSICO  
DE  
REMUNERAÇÃO

ACONTECE SOMENTE  
EM OUTRAS  
EMPRESAS...

Estava  
desempregado  
e desesperado...  
Agora fiz "oi".

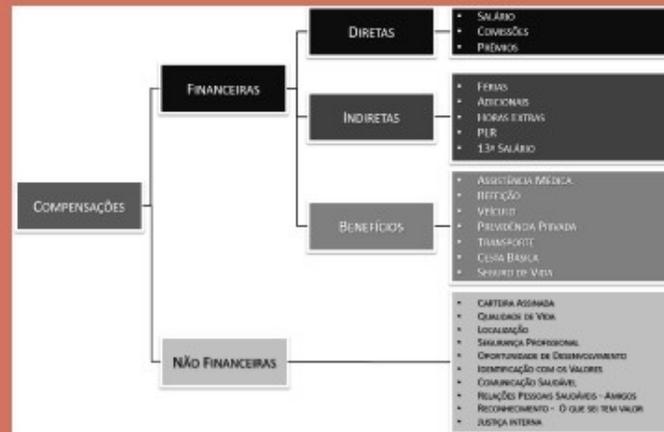
Desei que não  
tivesse problemas  
com saúde, agora  
só chega cansado.

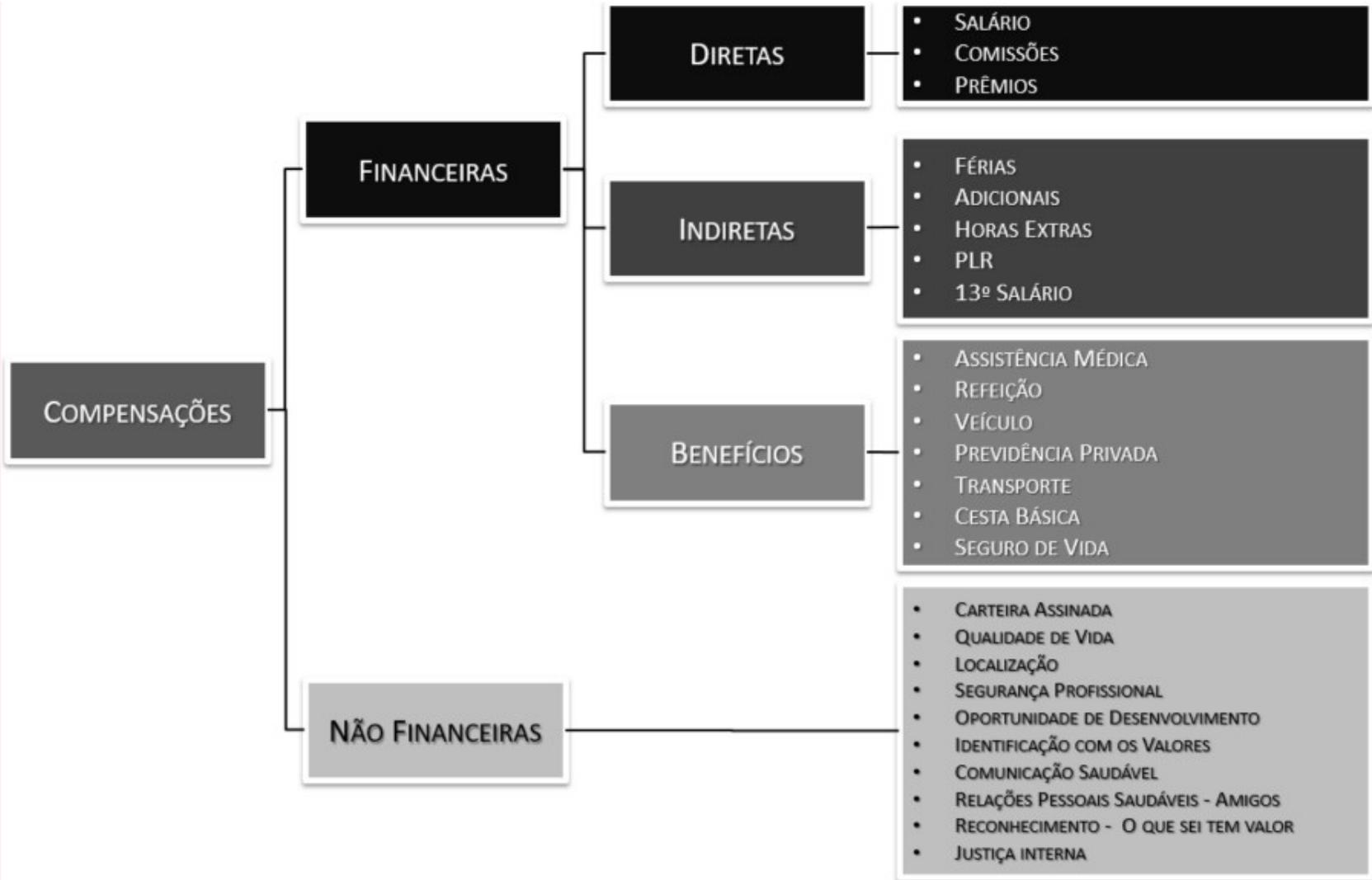
Depois que entrou  
no CIPA, somente  
critica a empresa.

Pegamos o ano  
das outras  
empresas mas de  
inútil...

Programa  
eficaz de  
compensação

# MENU CLÁSSICO DE REMUNERAÇÃO







**ACONTECE  
SOMENTE EM  
OUTRAS  
EMPRESAS...**

Estava desempregado  
e desesperado...  
Agora faz "corpo mole"



Estava desempregado  
e desesperado...  
Agora faz "corpo mole"



Em casa come só arroz, mas aqui  
reclama que só tem duas opções  
de proteína



Disse que não tinha  
problemas com horário,  
agora só chega atrasado



Disse que não tinha  
problemas com horário,  
agora só chega atrasado



Contratamos como especialista no  
assunto, pagando muito bem para isso,  
agora diz que a solução depende de outros



Depois que entrou na CIPA,  
somente critica a empresa



Depois que entrou na CIPA,  
somente critica a empresa



Esses gerentes só pensam neles!



Pagamos acima das outras empresas  
mas ao invés de demonstrarem  
gratidão, falam em fazer greve...



Pagamos acima das outras empresas  
mas ao invés de demonstrarem  
gratidão, falam em fazer greve...



Essa equipe comercial nunca está satisfeita.  
Ganham um monte de comissão mas sempre  
tem algo a reclamar. Se acham os melhores!



# Programa eficaz de compensação







## Recebimentos Diretos

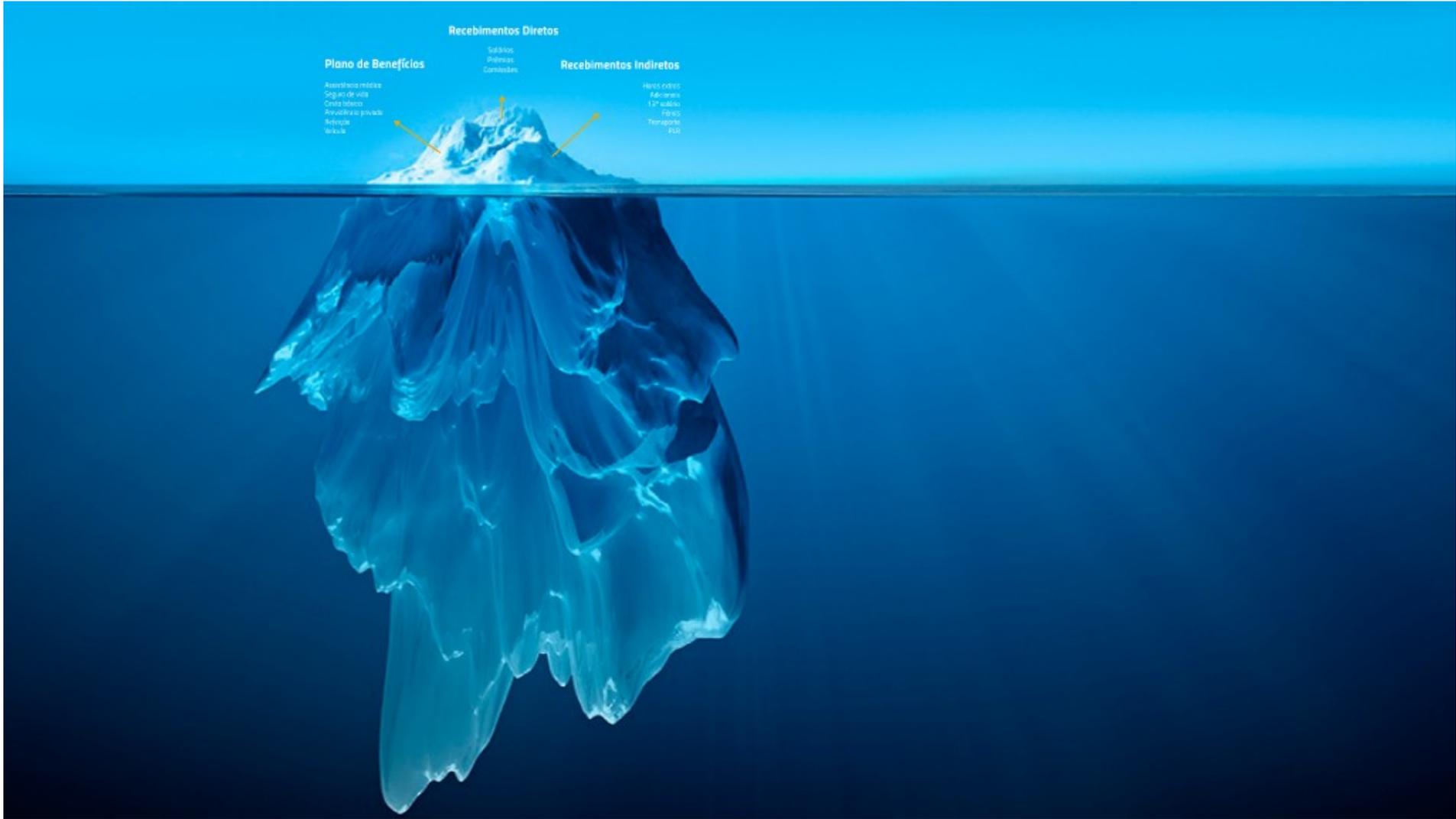
### Plano de Benefícios

Assistência médica  
Seguro de vida  
Cesta básica  
Previdência privada  
Refeição  
Veículo

Salários  
Prêmios  
Comissões

### Recebimentos Indiretos

Horas extras  
Adicionais  
13º salário  
Férias  
Transporte  
PLR

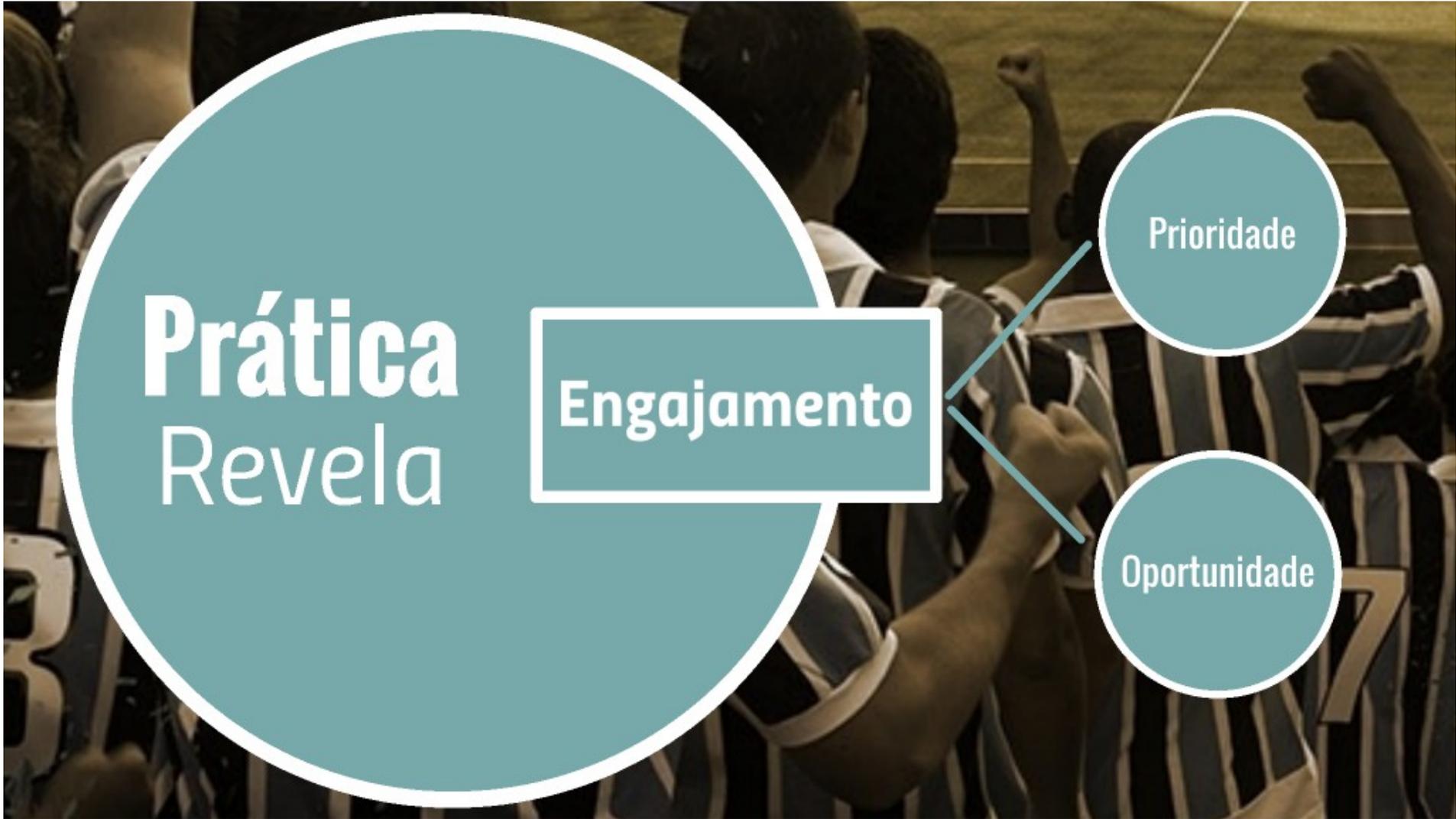




## Atrações não financeiras

- Carteira assinada
- Qualidade de vida
- Localização
- Segurança profissional
- Oportunidade de desenvolvimento
- Identificação de valores
- Comunicação saudável
- Relações pessoais saudáveis - Amigos
- Reconhecimento - O que tem valor
- Justiça interna









# Visão clássica de compensação

# Visão clássica de compensação

**Engajamento** = Recebimentos Diretos + Recebimentos Indiretos + Plano de benefícios + **Atrações não financeiras**

# Visão clássica de compensação

$$\begin{array}{l} \text{Engajamento} = \text{Recebimentos Diretos} + \text{Recebimentos Indiretos} + \text{Plano de benefícios} + \text{Atrações não financeiras} \\ \text{Engajamento} = 7 + 8 + 8 + 0 \\ \text{0 a 10} \quad \text{0 a 10} \quad \text{0 a 10} \quad \text{0 a 10} \end{array}$$

# Visão clássica de compensação

<b>Engajamento =</b>	Recebimentos Diretos	+	Recebimentos Indiretos	+	Plano de benefícios	+	<b>Atrações não financeiras</b>
<b>Engajamento =</b>	<b>7</b> 0 a 10	+	<b>8</b> 0 a 10	+	<b>8</b> 0 a 10	+	<b>0</b> 0 a 10
<b>Engajamento =</b>	<b>23</b> 0 a 40	<b>58%... Estamos BEM</b>					



# Visão eficaz de engajamento



# Visão eficaz de engajamento

$$\text{Engajamento} = \text{Atrações não financeiras} \times \left( \text{Recebimentos Indiretos} + \text{Plano de benefícios} + \text{Recebimentos Diretos} \right)$$

# Visão eficaz de engajamento

$$\text{Engajamento} = \text{Atrações não financeiras} \times \left( \text{Recebimentos Indiretos} + \text{Plano de benefícios} + \text{Recebimentos Diretos} \right)$$

$$\text{Engajamento} = 0_{0 \text{ a } 10} \times \left( 8_{0 \text{ a } 10} + 8_{0 \text{ a } 10} + 7_{0 \text{ a } 10} \right)$$

# Visão eficaz de engajamento

$$\text{Engajamento} = \text{Atrações não financeiras} \times \left( \text{Recebimentos Indiretos} + \text{Plano de benefícios} + \text{Recebimentos Diretos} \right)$$

$$\text{Engajamento} = \underset{0 \text{ a } 10}{0} \times \left( \underset{0 \text{ a } 10}{8} + \underset{0 \text{ a } 10}{8} + \underset{0 \text{ a } 10}{7} \right)$$

$$\text{Engajamento} = \underset{0 \text{ a } 40}{0} \quad \text{0\%... Estamos PÉSSIMOS}$$

# Visão eficaz de engajamento

$$\text{Engajamento} = \text{Atrações não financeiras} \times (\text{Recebimentos Indiretos} + \text{Plano de benefícios} + \text{Recebimentos Diretos})$$

Engajamento = **0**  $\times$  (**8** + **8** + **7**)  
0 a 10      0 a 10      0 a 10      0 a 10

Engajamento = **0**      **0%... Estamos PÉSSIMOS**  
0 a 40

# Visão clássica de compensação

$$\text{Engajamento} = \text{Recebimentos Diretos} + \text{Recebimentos Indiretos} + \text{Plano de benefícios} + \text{Atrações não financeiras}$$

Engajamento = **7** + **8** + **8** + **0**  
0 a 10      0 a 10      0 a 10      0 a 10

Engajamento = **23**      **58%... Estamos BEM**  
0 a 40

# Oportunidade



Engajamento exige uma política  
justa de reconhecimento

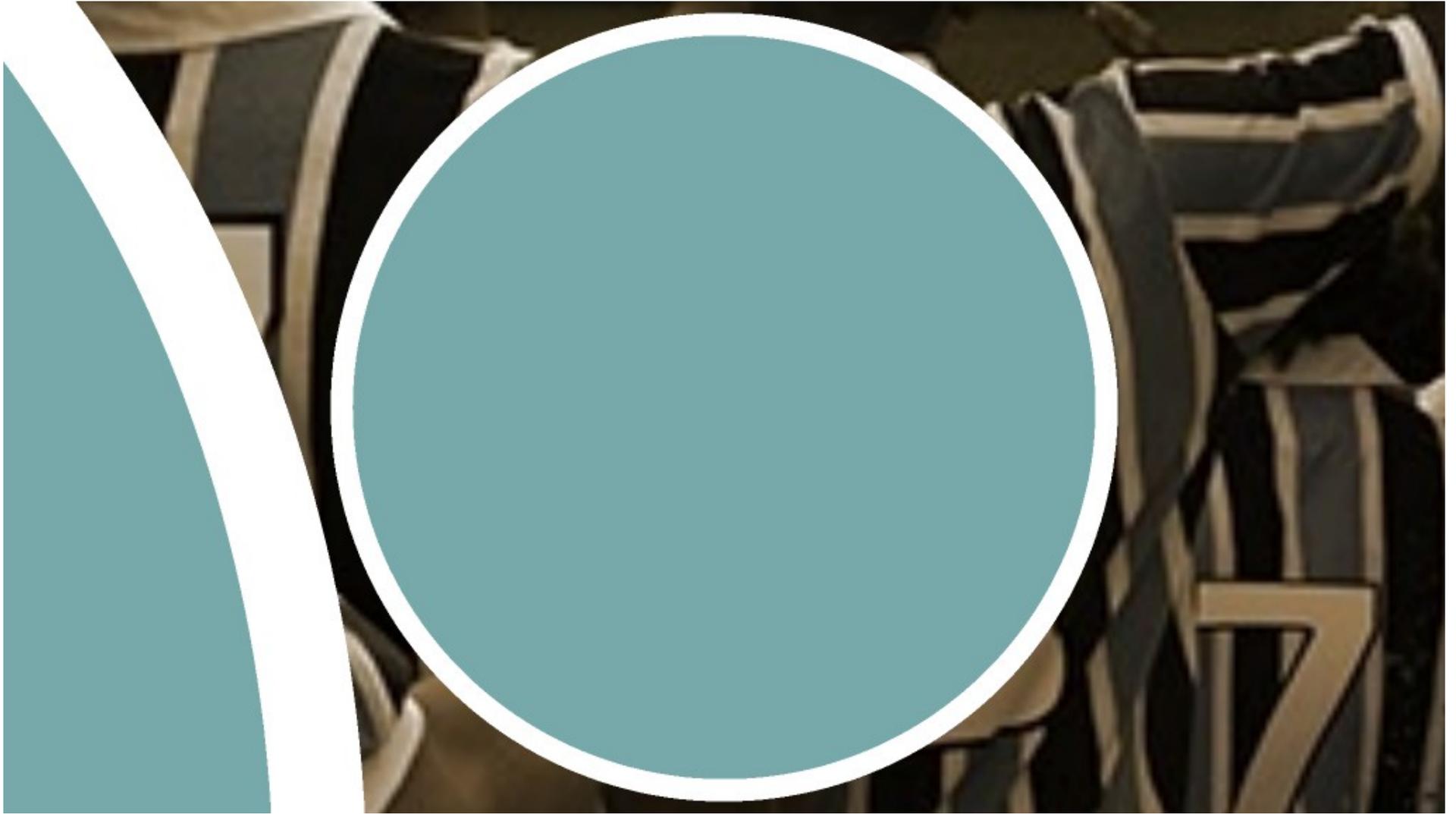
*Turnover é POSITIVO*

O QUE FAZER?

Conheça as  
melhores práticas  
de mercado –  
Parâmetros



O QUE FAZER?





## **Defina claramente sua Filosofia da Atração**

- QUEM e COMO queremos atrair, reter e motivar



### **Defina claramente sua Filosofia da Atração**

- QUEM e COMO queremos atrair, reter e motivar



### **Entenda os motivadores de seu público**

- O faz com que ofereçam o seu ótimo: Dinheiro?  
Conhecimento? Flexibilidade? Segurança? Poder?  
Participação nas Decisões?  
Oportunidade de Crescimento?



## Conheça as melhores práticas de mercado – Parâmetros

- Quanto de dinheiro, quanto de flexibilidade ...



## **Conheça as melhores práticas de mercado – Parâmetros**

- Quanto de dinheiro, quanto de flexibilidade ...



**Abandone definitivamente as  
decisões de última hora, trace  
um plano e cumpra-o**



**CARREIRA**  
M U L L E R



"O homem pode suportar tudo,  
menos a falta de sentido"

Viktor Frankl