

# شاخص‌های شریک تجاری منابع انسانی

برخی از شاخص‌های عملکردی و کاربردی برای تیم شما



# KPI چیست؟



- شاخص‌های کلیدی عملکردی یا همان Key Performance Indicators، در واقع متریک‌ها و معیارهای اندازه‌گیری هستند، که به ما در تعیین درستی انجام کارها و فعالیت‌هایمان کمک می‌کنند.

- ما با استفاده از KPIها، قرار است تا بدانیم در چه وضعیتی هستیم و با اندازه‌گیری این پارامترها، می‌توانیم بگوییم که در راه رسیدن به اهدافمان چگونه عمل می‌کنیم.



## شاخص‌های اصلی

امتیاز مشارکت کارکنان  
Employee Engagement Score

۱

کاهش جابه‌جایی کارکنان  
Turnover Reduction

۲

اثربخشی استعدادیابی  
Talent Acquisition Effectiveness

۳

اثربخشی مدیریت عملکرد  
Performance Management Effectiveness

۴

اثربخشی آموزش  
Training Effectiveness

۵

موفقیت مدیریت تغییر سازمانی  
Organizational Change Management Success

۶

بهبود روابط کارکنان  
Employee Relations Improvement

۷

مقرون به صرفه بودن  
Cost-Effectiveness

۸



## شاخص‌های اصلی

قدرت مشارکت تجاری  
Business Partnership Strength

۹

همسویی استراتژیک  
Strategic Alignment

۱۰

# ۱. امتیاز مشارکت کارکنان

## Employee Engagement Score

این KPI رضایت، تعهد و وفاداری کارکنان به سازمان را اندازه‌گیری می‌کند. نمره مشارکت بالا نشان دهنده محیط کاری مثبت و افزایش بهره‌وری است.

بر اساس نظرسنجی و بازخورد کارکنان محاسبه می‌شود.

## ۲. کاهش جابه‌جایی کارکنان

### Turnover Reduction

این KPI اثربخشی شریک تجاری منابع انسانی را در کاهش جابجایی کارکنان اندازه‌گیری می‌کند. نرخ جابجایی پایین‌تر نشان‌دهنده بهبود رضایت و حفظ کارکنان است.

کاهش جابه‌جایی داوطلبانه کارکنان = (تعداد کارمندان  
که در طول یک دوره خودشان سازمان را ترک کردند /  
میانگین تعداد کارمندان)  $\times 100\%$

## ۳. اثربخشی استعدادیابی

### Talent Acquisition Effectiveness

این KPI توانایی شریک تجاری منابع انسانی را برای حمایت از جذب استعداد موثر ارزیابی می کند. کیفیت و سرعت پر کردن نقش های حیاتی را اندازه گیری می کند.

بر اساس زمان پر شدن جایگاه شغلی، کیفیت استخدام و هزینه هر استخدام محاسبه می شود.

## ۴. اثربخشی مدیریت عملکرد

# Performance Management Effectiveness

این KPI سهم شریک تجاری منابع انسانی را در فرآیند مدیریت عملکرد ارزیابی می کند. اثربخشی اهداف عملکرد، بازخورد و برنامه های توسعه را اندازه گیری می کند.

بر اساس رتبه بندی عملکرد کارکنان، دستیابی به هدف و تکمیل برنامه توسعه محاسبه می شود.



## ۵. اثربخشی آموزش

### Training Effectiveness

تأثیر برنامه های آموزشی را بر عملکرد کارکنان و نتایج کسب و کار اندازه گیری می کند. نقش شریک تجاری منابع انسانی را در شناسایی نیازهای آموزشی و ارزیابی اثربخشی آموزش ارزیابی می کند.

بر اساس بهبود عملکرد کارکنان، توسعه مهارت و بازگشت سرمایه محاسبه می شود.

## ۶. موفقیت مدیریت تغییر سازمانی

# Organizational Change Management Success

توانایی شریک تجاری منابع انسانی را برای حمایت از ابتکارات تغییر سازمانی می‌سازد. این KPI اثربخشی استراتژی‌های مدیریت تغییر و پذیرش کارکنان را ارزیابی می‌کند.

بر اساس رضایت کارکنان از تغییر، جدول زمانی اجرای تغییرات و مقاومت در برابر تغییر محاسبه می‌شود.

## ۷. بهبود روابط کارکنان

### Employee Relations Improvement

این شاخص توانایی شریک تجاری منابع انسانی را در مدیریت مسائل مربوط به روابط کارکنان اندازه گیری می کند. کاهش شکایات، درگیری ها و مسائل حقوقی را ارزیابی می کند.

بر اساس تعداد و شدت موضوعات طبقه بندی شده در روابط کارکنان محاسبه می شود.

## ۸. مقرون به صرفه بودن

### Cost-Effectiveness

توانایی شریک تجاری منابع انسانی برای مدیریت کارآمد بودجه و منابع منابع انسانی را اندازه گیری می کند. این شاخص بازده سرمایه گذاری برای ابتکارات منابع انسانی را ارزیابی می کند.

بر اساس استفاده از بودجه منابع انسانی و هزینه هر کارمند محاسبه می شود.

## ۹. قدرت مشارکت تجاری

### Business Partnership Strength

این KPI قدرت رابطه شریک تجاری منابع انسانی با رهبران تجاری را ارزیابی می کند. همکاری، اعتماد و همسویی با اهداف تجاری را اندازه گیری می کند.

بر اساس بازخورد و نظرسنجی رهبران کسب و کار محاسبه می شود.

## ۱۰. همسویی استراتژیک

### Strategic Alignment

همراستایی ابتکارات منابع انسانی با استراتژی کلی کسب و کار را اندازه گیری می کند. توانایی شریک تجاری منابع انسانی را برای کمک به دستیابی به اهداف سازمانی ارزیابی می کند.

بر اساس همسویی اهداف منابع انسانی با اهداف تجاری محاسبه می شود.

تهیه شده در ریرا



# ممنون از توجه شما