



DISEÑO DE LA COMPENSACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS – Cómo desarrollar Planes de Incentivos Eficaces

MÓDULO 1

Éxito de la organización de ventas

- Cómo el crecimiento de ventas impulsa la estrategia de ventas
- Gestión de la filosofía y el salario
- Motivar al personal de ventas
- Modelo de responsabilidad sobre las ventas

MÓDULO 2

Principios clave en compensación de ventas

- Niveles salariales
- Mecánica de diseño
- Analíticos de evaluación
- Programas de apoyo
- Evaluación

MÓDULO 3

Fórmulas de compensación de ventas

- Tipos de fórmula
- Diseños avanzados de compensación de ventas
- Foco en crecimiento de los ingresos

MÓDULO 4

Evaluación – Diseño – Implantación - Gestión

- Proceso de diseño del plan
- Cuotas, créditos
- Asignación de cuentas
- Soluciones de administración