

## NOTICIAS

## PeopleMatters revela las claves de la compensación de la fuerza de ventas

El seminario se celebrará en Madrid, el 7 y 8 de junio, y en Barcelona, el 18 y 19 de octubre



18/05/2018 Los próximos 7 y 8 de junio y 18 y 19 de octubre, la firma especializada en consultoría de gestión de personas, PeopleMatters, celebrará en Madrid y Barcelona, respectivamente, un seminario en el que se trabajará sobre cómo construir planes de compensación para el equipo de ventas que estimulen la consecución de mejores resultados.

El seminario '**Diseño de la Compensación de la Fuerza de Ventas**', cuya [inscripción](#) está abierta, está dirigido a profesionales que deseen o necesiten conocer en profundidad **cómo diseñar, implantar y gestionar un modelo de compensación** para los comerciales o encargados de **apoyar la estrategia comercial de**

**la organización**, mediante la retribución de sus equipos de ventas.

Durante la jornada -que forma parte de la oferta global de [PeopleMatters](#), en alianza con WorldatWork, y que tendrá lugar en la sede de la consultora en Madrid y en el World Trade Center de Barcelona- habrá **una exposición de "best practices"** y uso de casos reales, que darán al seminario **"un enfoque eminentemente práctico**, muy valorado entre los participantes de ediciones anteriores". Para ello, se contará con expertos con experiencia en Recursos Humanos y, especialmente, en temas de compensación de la fuerza de ventas.