Redacción

🛗 13 mayo 2019

② 1 min

6 Y 7 De Junio

Agenda

Diseño De La Compensacion De La Fuerza De Ventas

Fuerza De Ventas

Peoplematters

Recompensa

Retribución

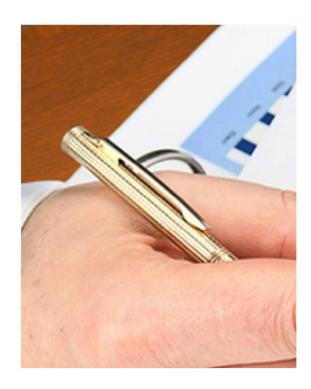
Rrhh

Seminario

Ventas

AGENDA

6-7 de junio. Seminario: diseño de la Compensación de la Fuerza de Ventas



Los próximos 6 y 7 de junio, PeopleMatters celebra el Seminario: Diseño de la Compensación de la Fuerza de Ventas, en el que se trabajará sobre cómo construir planes de compensación

la consecución de mejores resultados. Aceptar

Especialmente recomendado para aquellos 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 habrá una exposición de mejores prácticas y uso de casos reales, que darán al Seminario un enfoque práctico, de intercambio de experiencias entre los participantes.

Preparado e impartido por expertos en Recursos Humanos y especialmente en Retribución y Recompensa de Fuerzas de Venta, el Seminario forma parte de la oferta global de **PeopleMatters** en alianza exclusiva con WorldatWork..