

Redacción

13 mayo 2019

1 min

6 Y 7 De Junio

Agenda

Diseño De La  
Compensacion De La  
Fuerza De Ventas

Fuerza De Ventas

Peplematters

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**.