



## **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