

DATOS PARTICIPANTE

Nombre y Apellidos:

Puesto:

Teléfono: Móvil: Fax:

E-mail:

He tenido conocimiento del Seminario a través de:

Prensa Internet e-mail Otros (indicar):

DATOS FACTURACIÓN

Factura a la atención de:

Empresa: Sector de actividad:

CIF: Si necesario, nº pedido a incluir en factura:

Dirección:

Ciudad: Provincia: CP: Fax:

Teléfono: Móvil: Fax:

E-mail:

DATOS INSCRIPCIÓN

Seminario: Diseño de la Compensación de la Fuerza de Ventas

Importe: La cuota de inscripción es de 740 euros por participante más IVA (16%).

Forma de pago: Transferencia bancaria a nombre de PeopleMatters, S.L. a la siguiente cuenta corriente: Banco Popular 0075 0125 41 0601209292, indicando asistente, fecha y nombre del seminario.

CLÁUSULAS DE INSCRIPCIÓN Y POLÍTICAS DE CANCELACIÓN

- Las inscripciones sólo se considerarán formalizadas una vez realizado el pago. Las plazas son limitadas y reservadas por riguroso orden de inscripción. No se admitirán inscripciones que no vayan acompañadas del justificante de transferencia realizado. En aquellos casos en los que sea requerido por el cliente se podrá emitir una factura pro forma y una vez efectuado el pago se emitirá una factura oficial.
- Toda cancelación ha de ser enviada por escrito a salescompensation@peplematters.com. En caso de cancelación recibida:
 - 10 días laborables o más antes del inicio del Seminario, devolución del 100% del importe
 - Entre 9 y 5 días laborables antes del inicio del Seminario, devolución del 50% del importe
 - Entre 5 días laborales y antes del inicio del Seminario sin derecho a devolución
- Las tarifas de Inscripción están sujetas a cambios sin notificación previa. Si PeopleMatters se viera obligado a cancelar el programa, se devolverá el importe total de los derechos de inscripción.

Nota: De conformidad con lo establecido en la L.O.P.D., PeopleMatters garantiza la adopción de las medidas necesarias para asegurar el tratamiento confidencial de los datos de carácter personal. Asimismo, le informamos de la posibilidad de ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición a través notificación por email: lpd@peplematters.com

PeopleMatters, S.L. • c/Serrano, 21, 28001 Madrid • Tel. +34 91 781 06 80 • www.peplematters.com

Seminario Diseño de la Compensación de la Fuerza de Ventas – Pensando en el Próximo Plan

Madrid, 17 de mayo de 2011

Objetivos

Desarrollar Planes de Incentivos efectivos para atraer, motivar y retener al mejor Equipo de Ventas

Este seminario presenta los principios que nos ayudarán a diseñar el próximo Programa de Compensación para la Fuerza de Ventas. Se trabaja sobre el salario base, la comisión pura y los planes combinados de salario base y retribución variable. Se presta especial atención a la evaluación de los planes vigentes, repasando el proceso de diseño y selección de la fórmula de compensación de este colectivo.

Dirigido a

Está dirigido a profesionales de Ventas, Recursos Humanos, Finanzas y Marketing, con experiencia en el diseño, implantación y/o administración de los Planes de Compensación de la Fuerza de Ventas.

**Implante un adecuado Programa de
COMPENSACIÓN para su EQUIPO DE
VENTAS que reporte el mejor fruto a su
Organización...**



Contenidos

Conceptos Clave en la Compensación de la Fuerza de Ventas

- ¿Por qué la compensación de la fuerza de ventas?
- Tipos de planes de compensación variable
- Bases de la compensación de la fuerza de ventas
- Mitos y realidades
- Tres categorías de puestos de ventas
- Puestos directos e indirectos
- Compensación de la fuerza de ventas – componentes de la retribución

Principios de la Compensación de la Fuerza de Ventas

- Elegibilidad
- Nivel de pago *target*
- *Mix* y apalancamiento
- Medición del desempeño
- Ponderación de las medidas
- Escalas de desempeño
- Tipos de fórmulas
- Desempeño y periodos de pago
- Gestión del salario fijo

Menú de Fórmulas de la Compensación de la Fuerza de Ventas

- Tipos de fórmulas
- Nivel de comisión *target*
- Fórmula de retribución *target* para comisiones
- Fórmula de retribución *target* para bonos
- Árbol de decisión para la compensación del equipo

Proceso de Diseño de la Compensación de la Fuerza de Ventas

- Cuatro fases para diseñar la compensación de la fuerza de ventas
- Evaluación
- Diseño del plan
- Programas de apoyo
- Implantación

Ponente

Susana Marcos, Socio de PeopleMatters

Agenda

Recepción y entrega de documentación	8:30 – 9:00
Sesión de mañana	9:00 – 13:30
Almuerzo	13:30 – 15:00
Sesión de tarde	15:00 – 18:30

Fecha y Lugar de Celebración

17 de mayo de 2011

Seminario: Sede de PeopleMatters, c/Serrano, 21 – 3ª planta

Almuerzo: NH Sanvy, c/Goya, 3

Precio del Seminario

La cuota de inscripción es de 740€ por participante más IVA. Este importe incluye la asistencia al Seminario, documentación y almuerzo.

Inscripciones

Cumplimente el Boletín de Inscripción adjunto y envíenoslo por fax al nº 91 781 11 28 o por correo electrónico a salescompensation@peplematters.com

