



Visión general

MÓDULO 1

Términos y definiciones de compensación de la fuerza de ventas

Trata la base lógica, el valor y la especificidad de la compensación de la fuerza de ventas, y presenta la terminología especializada y dos métodos de pago comunes a estos planes.

- El modelo de recompensa total
- El propósito de la compensación de la fuerza de ventas
- Especificidad de la compensación de la fuerza de ventas
- Términos clave de la compensación de la fuerza de ventas
- Métodos de pago de incentivos

MÓDULO 2

Influencias en el diseño de la compensación de la fuerza de ventas

Destaca las influencias clave que el diseñador debería considerar, incluyendo la estrategia de marketing de la compañía, los canales de venta y el contenido de múltiples puestos de ventas.

- Drivers del diseño de la compensación de la fuerza de ventas
- Estrategia de salida al mercado (*go-to-market*)
- Canales de venta
- Canal de venta directa
- Canal de venta indirecta

MÓDULO 3

Componentes de diseño

Presenta los seis componentes clave que comprenden el diseño de un incentivo de ventas básico; cada uno debe contemplarse a la hora de diseñar un plan nuevo o revisado.

- Elegibilidad
- Compensación en metálico *target*
- Mix salarial
- Métodos de cálculo
- Medidas de desempeño
- Acuerdos de desempeño y pago

MÓDULO 4

Detalle y prueba del plan

Muestra cómo el diseñador debe calcular las fórmulas de incentivo apropiadas y probarlas para asegurar que pueden funcionar y ser justas con todo el equipo de ventas, y también considerar circunstancias especiales.

- Calcular las fórmulas
- Cuotas
- Probar a través de modelización financiera
- Consideraciones especiales

MÓDULO 5

Implantación del plan

Proporciona una visión general sobre cómo el diseño del incentivo propuesto o revisado debería presentarse a la fuerza de ventas.

- Términos y condiciones del plan
- Cualificadores para el plan
- Administración de empleados
- Integración con otros programas
- Gestionar los cambios del plan
- Comunicaciones a empleados
- Seguimiento y administración de pago

MÓDULO 6

Evaluar la eficacia del plan

Señala por qué fallan los planes de incentivos y proporciona al diseñador ejemplos de pruebas para determinar si los diseños de los incentivos actuales operan apropiadamente y como se pretendía.

- Evaluación del plan
- Planes fallidos
- Evaluar el plan
- Ejemplos de análisis

