

Programa Especializado en Compensación para la Fuerza de Ventas

Construya planes de compensación efectivos para su equipo de ventas y obtenga mejores resultados



Índice

- 1.** Objetivos
- 2.** ¿A quién va dirigido?
- 3.** Características del Programa
- 4.** Contenido
- 5.** Faculty
- 6.** Horario



Las estrategias de ventas cambian porque los productos y los servicios cambian. Inevitablemente, los planes de ventas quedan obsoletos. Los profesionales encargados de la compensación de los equipos comerciales deben ser capaces de evaluar la eficiencia de los planes existentes y desarrollar las fórmulas adecuadas que aseguren que sus programas tengan éxito.

Este seminario le permitirá aprender cómo desarrollar programas de compensación para la fuerza de ventas que estimule a los profesionales a alcanzar y superar los objetivos marcados. Aprenderá cómo evaluar la efectividad de los planes existentes, a seleccionar el mecanismo de pago más correcto y cómo comunicarlo, para impulsar, animar y motivar a los equipos de ventas.

- Cree un programa de compensación para el equipo comercial que se mantenga actual y eficaz año tras año.
- Descubra cómo influir en el diseño de incentivos de ventas para obtener la máxima efectividad.
- Identifique las mejores prácticas en el diseño de los principios de compensación de la fuerza de ventas.
- Revise y aplique fórmulas de incentivos.
- Debata sobre las motivaciones del plan de compensación que puedan guiar su diseño.
- Aprenda a gestionar la administración y el soporte del programa de compensación.



Este Programa está dirigido a profesionales de Ventas, Recursos Humanos, Finanzas o Marketing, involucrados en el diseño, implantación y/o administración de los Planes de Compensación de la Fuerza de Ventas.



Este seminario presenta los principios que le ayudará 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.



Rigor técnico

Los contenidos del seminario han sido diseñados por expertos de reconocida trayectoria internacional y homologados por WorldatWork.

Enfoque práctico

Un faculty de consultores de primer nivel internacional, con amplia experiencia práctica para que lo aprendido pueda ser aplicado inmediatamente para afrontar los retos de su organización.

Forma parte de una comunidad profesional global

Establecerá una red de contactos con otros profesionales de la compensación para compartir experiencias, recursos y estar permanentemente al día.

Garantía de calidad y valor en el mercado

Los cursos de WordatWork son reconocidos mundialmente e incluso demandados por las empresas a la hora de reclutar profesionales de compensación.



MÓDULO 1: Éxito de la organización de ventas

- Cómo el crecimiento en las ventas impulsa la estrategia comercial.
- Filosofía de gestión y retribución.
- 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.



Javier Pérez-Navarro

Director
en Peplematters

Cuenta con amplia experiencia en consultoría de Capital Humano, principalmente en las áreas de Retribución y Recompensa, Organización, Estrategia de Recursos Humanos, y Gestión del Talento.

Ha participado en proyectos de diseño de estrategias y políticas retributivas, y en particular, en el diseño de retribución variable y programas de incentivos para la fuerza de ventas, diseño organizativo y transformación, planificación estratégica de plantillas, descripción y nivelación de puestos.

Asimismo, cuenta con experiencia en diseño de la estrategia de la función de Recursos Humanos, definición de procesos de Recursos Humanos, definición de modelos de liderazgo y competencias profesionales entre otros.

Javier es Licenciado en Economía por la Universidad Autónoma de Madrid y Máster de RRHH por la Escuela Europea de Negocios. Colabora frecuentemente en la publicación de artículos para medios especializados en RRHH e imparte cursos y seminarios relacionados con sus áreas de conocimiento.



Metodología

La metodología de aprendizaje combina adquisición de conocimientos técnicos validados rigurosamente por los expertos de WorldatWork y un enfoque eminentemente práctico e interactivo gracias a la dilatada experiencia y expertise de una Faculty de primer nivel internacional.

- **Fechas:** un día y medio
- **Modalidad:** a elegir, presencial (oficinas de Peoplematters en C/ Serrano, 21) o Aula Virtual (por Teams)
- **Horario:** De 9:00 a 17:30 (primer día) y de 9:00 a 14:00 (segundo día)

Inscripciones

Formulario de Inscripción

La cuota de inscripción es de **1.200€** por participante más IVA. Este importe incluye la documentación del seminario. Es bonificable a través de FUNDAE.

Este Programa forma parte de los Programas que impartimos junto con WorldatWork.

<https://worldatwork.org/>

Más Información:

Web: <https://www.peoplematters.com/formacion/dcfv/>