





### 100 MUNDIAL EN LA FORMACION EMPRESARIAL?

Somos fieles a nuestra misión innovando, adaptando y preocupándonos de la realidad de hoy y del futuro de la empresa



eada BUSINESS & SUSTAINABILITY

CONOCE LAS RAZONES

MÁS DE 700 EMPRESAS YA FORMAN PARTE

ÚNETE A LA MAYOR INICIATIVA DE TALENTO Y EMPLEABILIDAD



27/09/2022

## Segunda edición del Seminario sobre Diseño de la Compensación de la Fuerza de Ventas

Peplematters anuncia un programa intensivo de 2 días

**Programa completo, efectivo y rápido, 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. A través de un aprendizaje acelerado y práctico, este programa intensivo de 2 días pone las bases para que los participantes estén listos para enfrentarse con éxito a los retos relacionados con el diseño y la administración de la compensación a los colectivos comerciales. Peplematters, en alianza con WorldatWork, imparte el seminario sobre el Diseño de la Compensación de la Fuerza de Ventas en español y en exclusiva. Próxima edición 27 y 28 de Octubre de 2022, en modalidad presencial y online (formato híbrido) y en horario de 9:00 a 17:30 (día 27) y de 9:00 a 14:00 (día 28) .**

El teletrabajo y la competencia global por el talento han transformado de manera fundamental cómo atraemos, motivamos y sostenemos a los equipos comerciales de alto rendimiento. Ahora más que nunca, las organizaciones buscan profesionales altamente especializados en compensación de fuerzas de ventas para diseñar e implantar programas de compensación competitivos y sostenibles para sus equipos comerciales. Cuando se hace bien, un programa de compensación de fuerzas de ventas diseñado profesionalmente impulsa el rendimiento y la consecución de resultados de los equipos comerciales; sin embargo, un programa mal diseñado puede dañar el desempeño de la organización en su conjunto.





## El Seminario sobre Diseño de la Compensación de la Fuerza de Ventas

proporciona a las/los participantes una base completa y sólida para desarrollar programas de compensación para la fuerza de ventas que estimule a los profesionales a alcanzar y superar los objetivos marcados. 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, revisando el proceso de diseño y selección de la fórmula de compensación de este colectivo.

Para más información: [Diseño de la Compensación de la Fuerza de Ventas \(peoplesmatter.com\)](https://www.peoplesmatter.com)

Compartir en:



### PROVEEDORES DE RRHH

Consultoras de Recursos Humanos y de Formación



Consultoría y Selección

Executive Search

Outplacement

Empresas de Trabajo Temporal



Outsourcing

Software de RRHH

Formación: Escuelas de negocio / Universidades



Elearning

Coaching

Outdoor Training

Formación en Idiomas



Fuerzas de venta

Salud Laboral

Retribución Flexible



Relocation

Convenciones

Renting

Desarrollo Organizacional



Herramientas de RRHH

Wellness Corporate

Control Horario

Regalos y Recompensas