

OPTIMIZACIÓN DE LOS MODELOS DE OBJETIVOS E INCENTIVOS COMERCIALES ACTUALES: DPO Y SRV



 29 y 30 de
Noviembre de 2017

Miércoles 29

De 9.30 a 14.00 y de 15.00 a 18.30 h.

Jueves 30

De 9.30 a 13.30 h.

Precio: 395,00 €

Precio Alumni Asociado: 256,00 €

Precio Alumni No Asociado: 335,00 €



Lugar de celebración:

ESIC Valencia, Avda. de Blasco
Ibáñez, 55, 46021 Valencia



Más información:

+ 34 96 339 02 33

executive.valencia@esic.edu

Los objetivos comerciales son, quizás, los de mayor peso específico sobre los objetivos generales de la empresa. Se constituyen como la base fundamental para la consecución de las metas estratégicas propuestas.

Su definición, comunicación, implantación y seguimiento están llenos de innumerables matices a tener en consideración, convirtiéndose en uno de los momentos de la verdad más determinantes para la Dirección General y la Dirección Comercial.

El sistema de incentivos concatenado es, probablemente, una de las decisiones con mayor impacto en cualquier ejercicio, en tanto que deben servir de estímulo hacia su cumplimiento.

FACTORES CLAVE:

Conocer los errores más habituales que se suelen cometer en las redes comerciales:

- Equidad y liderazgo de colaboradores directos.
- Dirección y desarrollo de personas.
- Administración y medición del trabajo.
- Agudeza estratégica.
- Habilidades funcionales y técnicas.

Objetivos

- Aportar los modelos, técnicas y secuencias que permitan mejorar el ejercicio de definición de los objetivos comerciales, así como del proceso posterior de fijación y asignación de las cuotas personales de cada comercial, agente, vendedor, colaborador, distribuidor o delegado.
- Contrastar las bondades de los sistemas de incentivos y los errores más comunes en su diseño e implantación.
- Facilitar una visión de conjunto sobre la metodología para la conceptualización, definición, implantación y desarrollo de un modelo DPO-SRV.
- Evidenciar las principales dificultades en el proceso de definición de los indicadores, identificando los puntos críticos y las fases clave.
- Presentar los diversos mecanismos y herramientas al servicio de la dirección comercial para posibilitar una mejora de la integración, del clima en el equipo, una orientación específica hacia los objetivos, así como elevar la motivación, rendimiento y sentimiento de pertenencia de la red comercial.

Más información

Gestión gratuita de la bonificación de **Fundae**, solicite más información.
El precio incluye el almuerzo del primer día.
La formalización de la inscripción se debe realizar **2 semanas antes del inicio**.



Las inscripciones se realizarán:

- Por teléfono: +34 96 339 02 33
- A través del formulario que aparece en www.esic.edu/executive
- Por e-mail: executive.valencia@esic.edu

Condiciones especiales para profesionales en situación de desempleo.

Varias personas de una misma empresa, consultar condiciones especiales.

* Descuentos no acumulables, teniendo valor el de mayor cuantía.



Alojamiento:

ESIC mantiene acuerdos con distintos hoteles para facilitar el alojamiento de los asistentes.

Cancelación: Si la persona no pudiera asistir, deberá comunicarlo a ESIC. Si dicha cancelación se notifica siete días hábiles antes del inicio del programa, se devolverá el importe abonado menos un 15% en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo, se podrá sustituir por otra persona sin coste adicional.

Formación in Company

El objetivo que perseguimos desde hace más de 20 años en este área, es el de aportar soluciones a medida dentro del ámbito de la formación y desarrollo de los equipos humanos de las organizaciones.

La diversidad de proyectos desarrollados, para más de 150 organizaciones al año, de diversos sectores económicos, nos ha dotado de gran adaptabilidad, flexibilidad y sensibilidad a la hora de entender y atender de forma confidencial y personalizada a cada uno de nuestros clientes.

Gracias a las diferentes empresas e instituciones que han confiado la formación de sus profesionales a ESIC, hoy día podemos ofrecer las siguientes actividades y servicios formativos:

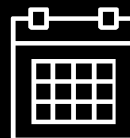
- Planes de formación y proyecto especializados por áreas funcionales
- Desarrollo directivo y alta dirección
- Proyectos de formación y asesoramiento para la creación y consolidación de empresas

Próximos cursos



27 Octubre

Curso Especializado en Procesos Innovadores



25 Octubre

Guía Práctica de la Sucesión en la Empresa Familiar