

OBJETIVOS E INCENTIVOS COMERCIALES: LA DECISIÓN CON MAYOR IMPACTO

GLOBAL_
THINKING
GLOBAL LEADERS_

SEMINARIO PROFESIONAL – 24 h.

FORMATO: Presencial/On-line

ÁREA: Ventas

OBJETIVOS

- » Promover las características, roles, y proceso secuencial en la que se sustenta el sistema de dirección comercial por objetivos
- » Desarrollar el concepto de cuota, tipologías de cuotas y entrenar sus diferentes modelos de fijación.
- » Evidenciar los principales problemas de la Dirección en el proceso de definición de los objetivos, identificando los puntos críticos y las fases clave.
- » Presentar los diversos mecanismos y herramientas al servicio del director de ventas 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.

PROGRAMA - FASES

- » El sistema de fijación de objetivos de venta.
- » Coherencia de objetivos empresariales, comerciales y de venta.
- » Objetivos de venta y participación.
- » La cuota de ventas y su fijación: cuotas de actividad, cuotas de volumen y rentabilidad.
- » La estacionalidad y sus matices en las cuotas.
- » Condicionantes de los sistemas de retribución y compensación comercial.
- » Evaluación de las características y nivel de madurez de la red de ventas.
- » La remuneración emocional.
- » Tipologías de retribución.
- » Modelo por resultados y modelo por comportamientos.
- » Optimización de los sistemas de retribución.
- » Retribución, compensación y planes de carrera.

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

ON LINE:

- » Aula Virtual ESIC.
- » Documentación adaptada HTML.
- » Pework + postwork.
- » Recursos audiovisuales (soporte lighthboard).
- » Foros de debate / Social Media.
- » Webinars / tutorías.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Directores comerciales, Jefes de venta, Delegados Comerciales de alto potencial para dirigir equipos.

**Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*