

Workshop

¿Cómo diseñar un incentivo a fuerza de ventas?



welcome to brighter

Workshop:

¿Cómo diseñar un incentivo a fuerza de ventas?



Inversión: **\$12,000MXN + IVA**
 Modalidad: **Online**

Contenido:

- **Introducción a la filosofía de compensación.**
- **Introducción a la compensación variable.**
- **Pasos clave del diseño de un plan de compensación variable.**
- **Prácticas de mercado (mercado general y mercado de bienes de consumo).**



¿A quiénes va dirigido?

Profesionales de Finanzas, Recursos Humanos, Direcciones Comerciales que en su día a día intervengan en el análisis, diseño o modificación de los planes de IFV en su organización, y sus objetivos sean:

- Implementar y revisar el funcionamiento de esquemas de IFV.
- Comprender qué tipo de planes son los que pueden ayudar a generar mejores resultados.
- Contar con las bases teóricas para tomar decisiones sobre el análisis o diseño de IFV dentro de sus empresas.
- Conocer las prácticas de mercado más comunes.



Diferenciales para el participante

Comprender la metodología y poder realizar el análisis de un plan de incentivos de fuerza de ventas (IFV) que cumpla con los objetivos específicos que requiera su organización:

- El concepto, objetivos, pros y cons. de los diferentes tipos de IFV que existen.
- Prácticas de mercado más comunes en términos de IFV.
- Los pasos clave a ser considerados.

El programa:



Duración:

6 horas.



Estructura:

1 módulo (2 días) / 6 horas.



Formato:

Teoría + Ejercicios.



Horario:

Inicia 09:00 hrs. y finaliza 12:00 hrs.

Contenido:

1 · Introducción a la filosofía de compensación

- Conceptos generales.
- Elementos de recompensa.

2 · Introducción a la compensación variable

- Estrategia de compensación y la conexión con la estrategia de negocio y de talento.
- Objetivos estratégicos.
- Objetivos comerciales.

3 · Pasos clave del diseño de un plan de compensación variable

- Principios básicos al diseñar los planes.
- Pasos clave del diseño.

4 · Prácticas de mercado (mercado general y mercado de bienes de consumo)

- Incentivos de corto plazo.
- Planes para la fuerza de ventas.

Mayor información:

Alma López

Of. +(52) 55 9628 7307

Cel. 55 2888 7096

alma.luz.lopez@mercer.com

Lisette Hernández

Of. +(52) 55 9628 7385

Cel. 55 4369 5970

lisette.hernandez@mercer.com

Saudi Velázquez

Of. +(52) 55 9628 7331

Cel. 55 9108 1543

saudi.velazquez@mercer.com

Elena Salas – Coordinación y Logística

Of. +(52) 55 9628 7319

elenadelcarmen.salas@mercer.com