

# FORMACIÓN E-LEARNING

## Curso Online de Diseño de Planes de Incentivos eficaces de Ventas

→ Para identificar los mejores métodos y diseñar correctamente un plan de incentivos en ventas en base a las necesidades de su empresa.



**[e]**  
Iniciativas Empresariales  
*| estrategias de formación*



MANAGER  
BUSINESS  
SCHOOL

Tel. 900 670 400 - [attcliente@iniciativasempresariales.com](mailto:attcliente@iniciativasempresariales.com)  
[www.iniciativasempresariales.com](http://www.iniciativasempresariales.com)

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA



## Presentación

La alineación de objetivos es clave para lograr un plan de incentivos de ventas que impacte y que genere los resultados que estamos buscando. En muy pocas ocasiones los objetivos de las áreas están alineados a los objetivos generales de las empresas, por lo que en el día a día se genera estrés dentro de las organizaciones. Es importante involucrar a todo el equipo en la determinación de los objetivos ya que tendremos motivación y sobretodo retroalimentación de las personas que hacen el trabajo. Se podrán identificar qué ideas pueden funcionar y cuáles no.

Un Plan de Incentivos correctamente bien pensado, ejecutado y administrado es el éxito de un equipo de ventas y, por lo tanto, el éxito de una empresa. Puede ser la diferencia entre un buen desempeño o un desempeño espectacular.

Al finalizar este curso el alumno será capaz de diseñar, desarrollar, calcular, implementar y administrar un plan de incentivos de ventas potente y exitoso.

## La Educación On-line

La formación continua es una necesidad para todo profesional que quiera estar al día en un entorno tan cambiante como el actual. La modalidad virtual de la educación a distancia es una oportunidad para ello.

Tras 15 años de experiencia formando a directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales presenta sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución, de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

- ➔ La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.
- ➔ Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- ➔ Trabajar con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.
- ➔ Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

## Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma *e-learning* de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:

Aula  
Virtual



Tutor  
personal



Flexibilidad  
de horarios



Pruebas de  
Autoevaluación



## Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de 50 horas y el material didáctico consta de:

### Manual de Estudio

Corresponde a todas las materias que se imparten a lo largo de los 5 módulos de formación práctica de que consta el curso Diseño de Planes de Incentivos eficaces de Ventas.

### Material Complementario

Incluye ejemplos, casos reales, tablas de soporte, etc. sobre la materia con el objetivo de ejemplificar y ofrecer recursos para la resolución de las problemáticas específicas en el diseño de un plan de incentivos de ventas.

### Ejercicios de Seguimiento

Corresponden a ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes al diseño de un plan de incentivos de ventas.

### Pruebas de Autoevaluación

Para la comprobación práctica de los conocimientos que Ud. va adquiriendo.

## Curso Bonificable



## Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cómo alinear los objetivos de la organización e implicar a todos los individuos en la consecución de los mismos.
- Cómo diseñar, desarrollar, calcular, implementar y administrar un plan de incentivos de ventas potente y exitoso.
- Cómo identificar y determinar cuáles son los indicadores clave.
- Cómo diseñar un plan de incentivos para que tenga impacto en los colaboradores y la corporación.
- Cómo calcular el coste de la inversión, implementación, administración y seguimiento del plan.
- Qué debe incluir un plan de incentivos.
- Cómo identificar qué incentivos van a motivar a nuestra fuerza de ventas.
- Cómo presentar el plan de incentivos de forma atractiva tanto a dirección como al equipo de trabajo.
- Cómo evaluar la efectividad de los planes ya existentes en la empresa.
- Qué combinaciones pueden realizarse entre los incentivos financieros y los no financieros para motivar la fuerza de ventas.

**Si queremos que nuestros vendedores se mantengan motivados e ilusionados con su trabajo, una muy buena forma de lograrlo es a través de un plan de incentivos de ventas.**

## Dirigido a:

Jefes de Ventas, Directores y Delegados Comerciales y, en general, a todas aquellas personas que tengan a su mando equipos comerciales y que deseen aumentar la eficacia de sus equipos de ventas en base a un correcto plan de incentivos o comisiones.

## Contenido del curso

### → MÓDULO 1. Alineación de objetivos

5 horas

La alineación de objetivos es clave para lograr un plan de incentivos de ventas que impacte y que genere los resultados que estamos buscando. A través de este módulo veremos cómo alinear los objetivos a través de toda la cadena de mando y sabremos cómo desarrollar objetivos S.M.A.R.T.

- 1.1. Cómo bajar los objetivos.
- 1.2. Involucrar es motivar.
- 1.3. Objetivos S.M.A.R.T.

### → MÓDULO 2. Indicadores clave de desempeño KPI's

5 horas

Los KPI's son aquellas variables que se consideran los signos vitales de nuestra empresa o de nuestra operación diaria. Con este módulo podremos determinar los KPI's de su operación y crear un tablero de control para la evaluación de los mismos.

- 2.1. Indicadores clave de desempeño KPI's.
- 2.2. Determinar los KPI's.

### → MÓDULO 3. Qué debe cumplir un plan de incentivos

5 horas

Un plan de incentivos correctamente bien pensado, ejecutado y administrado es el éxito de un equipo de ventas y, por lo tanto, el éxito de una empresa. En este módulo aprenderemos las claves para hacer un plan de incentivos potente, sencillo y motivador.

- 3.1. Planes de incentivos eficaces para la fuerza de ventas.
- 3.2. Qué debe cumplir un plan de incentivos:
  - 3.2.1. Sencillo y claro.
  - 3.2.2. Motivar al equipo de trabajo.

## Contenido del curso

3.2.3. Alcanzar los objetivos de la empresa.

3.3. Motivación de los colaboradores.

### → MÓDULO 4. Diseño del plan de incentivos

20 horas

Un plan de incentivos no es solo un esquema de comisiones, es algo más profundo y que debe incluir más variables. En este módulo analizaremos cómo desarrollar, calcular presentar e implementar un plan de incentivos en la empresa.

4.1. Evolución o revolución:

4.1.1. Zona de confort.

4.2. Qué debe incluir un plan de incentivos.

4.3. Calcular el costo del plan.

4.4. Presentar el plan de incentivos:

4.4.1. Presentar el plan de incentivos a dirección.

4.4.2. Presentar el plan de incentivos a tu equipo de trabajo.

### → MÓDULO 5. Asegurando el éxito del plan de incentivos

15 horas

En este último módulo del curso analizaremos la implementación, seguimiento y revisión de los planes de incentivos.

5.1. Implementar el plan de incentivos.

5.2. Medir el plan de incentivos:

5.2.1. Tableros de control (Dashboard).

5.3. Corregir el plan de incentivos.

5.4. Duración del plan de incentivos.

## Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Diseño de Planes de Incentivos eficaces de Ventas han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

### → Francisco Urrutia

Máster en Dirección Comercial y Marketing. Amplia experiencia en ventas, marketing y desarrollo de negocios.

El autor y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

## Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Diseño de Planes de Incentivos eficaces de Ventas**. Para ello, deberá haber cumplimentado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

