



Curso Online de **Sistemas de Retribución** para Comerciales y Redes de Ventas

Metodologías y herramientas para diseñar sistemas de remuneración motivadores y personalizados a las características y logros de cada comercial.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Presentación

Hay muchos factores que determinan el rendimiento de los trabajadores. Uno de ellos es el salario, por lo que la política de retribución de la empresa debe saber motivar a sus empleados para que haya un equilibrio entre los costes y la productividad, especialmente en los equipos de ventas.

Un plan de retribución mal diseñado para la red de ventas puede causar graves conflictos en nuestro equipo comercial: equipos desmotivados, mucha rotación de personal debida a la no consecución de objetivos, veteranos que viven de rentas, comerciales aguantando hasta que los despidan, vendedores desmotivados ante objetivos de ventas imposibles de lograr...

Cuanto más venda un comercial, mejor para la empresa. Y para mantener a nuestros mejores vendedores contentos debemos calcular el sueldo justo, sueldo que suponga la máxima rentabilidad tanto para la empresa como para los comerciales.

Establecer un programa apropiado de retribución a nuestros comerciales o equipos de ventas puede tener una repercusión más que trascendental en la facturación y beneficio de nuestra compañía. Por ello es importante que dediquemos el tiempo y análisis necesario para decidir un modelo que sea favorable para todas las partes.

La Educación On-line

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan 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:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

4 *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas

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:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **30 horas** distribuidas en 8 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 8 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cómo implantar sistemas de remuneración oportunos que contribuyan a mejorar la productividad de su equipo comercial.
- Cómo motivar e impulsar a su equipo comercial a través de su remuneración.
- Cuáles son los diferentes tipos de salarios existentes en el ámbito comercial.
- Cómo crear un plan de compensación para su equipo de ventas.
- Qué es y cómo funciona la retribución flexible. Cómo afecta a mi equipo y a mi empresa.
- Cuáles son las ventajas y desventajas del salario fijo.
- Qué elementos son necesarios para implantar un sistema de retribución flexible.
- Cuál es la importancia de los incentivos en nuestro equipo de ventas.
- Qué es el salario emocional y cuáles son sus principales ventajas.

“ El cálculo de la retribución al equipo comercial es una de las técnicas más complejas tanto para el responsable del departamento como para la propia empresa. Si se calcula mal, puede desmotivarlo, en el extremo contrario, los salarios pueden comerse los beneficios de la empresa”

Dirigido a:

Directores Comerciales y Jefes de Ventas, así como a todas aquellas personas que tengan a su mando equipos comerciales y deseen aumentar su eficacia en base a un correcto sistema de remuneración.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. La motivación de la red comercial

5 horas

Es importante que las empresas ejerzan acciones que mejoren y eleven la motivación de sus empleados incluso cuando los resultados sean buenos y los objetivos estén siendo alcanzados. Cuando dejas de ejercer la motivación, el equipo puede sentir los cambios y perder la perspectiva.

- 1.1. Sin ventas no hay paraíso:**
 - 1.1.1. Motivación de la red comercial.
 - 1.1.2. Trabajo y esfuerzo.
 - 1.1.3. Motivación como factor clave en equipos comerciales.
- 1.2. Cómo mantener motivados a los empleados.**

MÓDULO 2. Tipos de sistemas retributivos

5 horas

- 2.1. Tipos de sistemas retributivos.**
- 2.2. Salario fijo:**
 - 2.2.1. Ventajas y desventajas del salario fijo.
- 2.3. Salario variable:**
 - 2.3.1. Modalidades de salario variable.
 - 2.3.2. Beneficios y desventajas del salario variable.
 - 2.3.3. Errores comunes en el salario variable.

MÓDULO 3. Retribución flexible

5 horas

La retribución flexible es una herramienta que la Administración ofrece a las empresas para mejorar los salarios que reciben sus empleados. Con ella es posible ofrecer servicios, productos o bienes a los trabajadores para que puedan incorporarlos a su nómina y recibir interesantes ventajas fiscales.

- 3.1. Retribución flexible:**
 - 3.1.1. Ventajas para la empresa con retribución flexible.
 - 3.1.2. Ventajas para el trabajador con retribución flexible.

Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas

- 3.2. Elementos en la implantación de un sistema de retribución flexible.
- 3.3. Plan de implantación de un sistema de retribución flexible.
- 3.4. Importancia y beneficios para la retención de trabajadores.
- 3.5. Flexibilidad horaria:
 - 3.5.1. Distintas modalidades de la flexibilidad horaria.
 - 3.5.2. Beneficios para las empresas de los horarios flexibles.
- 3.6. Errores comunes en la implantación de los sistemas retributivos.

MÓDULO 4. Salario emocional

2 horas

Cada día son más las empresas de éxito que comprenden e incluyen el reconocimiento del logro y la retribución de los empleados, lo cual no es un tema estrictamente económico pero que sí genera mayores beneficios a las empresas que notan el cambio en el rendimiento y compromiso de sus trabajadores.

- 4.1. El salario emocional.
- 4.2. Formas de salario emocional.
- 4.3. Ejemplos de salario emocional.

MÓDULO 5. Cómo establecer un sistema de retribución

3 horas

- 5.1. Etapas principales para realizar una validación por series:
 - 5.1.1. Fijación del puesto-tipo.
 - 5.1.2. Formación de series de orden.
 - 5.1.3. Combinación de las series.
 - 5.1.4. Ordenamiento de los puestos-tipo.

Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas

MÓDULO 6. Retribución flexible: bases legales

5 horas

6.1. Fundamentos básicos legales: normativa a cumplir

- 6.1.1. Estatutos de los Trabajadores.
- 6.1.2. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
- 6.1.3. Cotización a la Seguridad Social.

6.2. Conceptos ofrecidos para flexibilizar salarios.

MÓDULO 7. Incentivos

2 horas

Son todas aquellas operaciones estratégicas realizadas por una empresa con la finalidad de introducir en el ciclo motivacional de sus trabajadores cierto “bonus” en la retribución final de los mismos.

- 7.1. Objetivos de los incentivos.
- 7.2. Importancia de los incentivos.
- 7.3. Clasificación de los incentivos.

MÓDULO 8. Caso práctico

3 horas

Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



Carlos A. Rodriguez

Máster en Dirección Comercial y Gestión de Ventas. Posgrado en Desarrollo Directivo (PDD). Asesor, consultor y formador de empresas en Gestión Comercial, Atención al Cliente y Técnicas de Ventas, cuenta con amplia experiencia como Director Comercial y Jefe de Ventas en diferentes multinacionales.

El autor y el equipo de tutores 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 finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **SISTEMAS DE RETRIBUCIÓN PARA COMERCIALES Y REDES DE VENTAS**.

