

A man in a dark suit, white shirt, and red tie is shown from the chest up, celebrating with his arms raised in a 'V' shape. The background is a solid blue color. In the center, there is a white line-art illustration of a trophy on a three-tiered podium. The podium has the numbers '2', '1', and '3' on its tiers. The trophy is a classic cup with two handles. The overall image conveys a sense of achievement and success.

La Recompensa del Vendedor

OBJETIVO:

Este taller es una semi-consultoría que desarrolla las herramientas para el correcto pago de comisiones a los vendedores.

Este servicio, está dirigido a los gerentes, supervisores o dueños de negocios que tienen vendedores y que no han acabado de decidir si pagar un buen sueldo o el esquema de comisiones; o bien, para aquellas empresas que desean incentivar a sus vendedores en la mejora de sus ventas. Al final del taller, los participantes tendrán una estrategia clara para el trabajo y desarrollo de los vendedores.

PROGRAMA COMPLETO

- 1. ¿Qué es vender?
- 2. Comisiones, su razón de ser:
 - 2.1 Qué es parte de la comisión.
 - 2.2 Que no es parte de la comisión.
 - 2.3 Cuidado con la subjetividad.
- 3. La comisión es:
 - 3.1 Un premio. La visión de la empresa.
 - 3.2 Una manera de crecer. La visión del vendedor.
 - 3.3 La motivación del vendedor.
 - 3.4 La competencia en el área.
- 4. Elementos para definir la comisión.
- 5. Salario vs Comisiones.
 - 5.1 Criterios de elección.
 - 5.2 Criterio de evaluación.
 - 5.3 Otros incentivos.
- 6. Tres modelos de comisiones.
 - 6.1 Meta
 - 6.2 Crecimiento
 - 6.3 Canasta
- 7. Los errores más comunes al establecer
- comisiones. 8. Evaluación de vendedores.
- 9. Cálculo de bonos.

Duración: 20 hrs