



Curso Online de **Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales**

Metodologías para diseñar un plan de incentivos activo, dinámico y participativo y que se adapte a las características de su empresa.


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación


MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com

Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales

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

Los cursos on-line se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa, ya que permiten una continua autoevaluación y programación del tiempo dedicado al estudio, permitiendo que el alumno elija los momentos más idóneos para su formación.

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.

Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales

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 **50 horas** distribuidas en 5 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 5 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.

Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cómo diseñar, desarrollar, calcular, implementar y administrar un plan de incentivos de ventas potente y exitoso.
- Cuáles son las características que todo buen plan de incentivos debe tener.
- 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 fórmulas hay que aplicar para construir planes de compensación que permitan obtener los mejores resultados.
- 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.
 - 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

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.

Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales

Autor

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



Francisco Urrutia

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

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 **DISEÑO DE PLANES DE INCENTIVOS PARA COMERCIALES**.

