



## DESENHO DO PLANO DE INCENTIVO DE VENDAS

Como um profissional de RH você já foi desafiado a desenhar um programa de incentivo de vendas? (“É justo?”, “Por que é desta forma?”) Através deste curso você poderá analisar como o seu plano de incentivo de vendas está desenhado e estar apto a responder, com segurança, todos os questionamentos!

Os planos de incentivos são usados para encorajar empregados a desempenharem altos níveis de produtividade. Entretanto, todo plano de vendas deve ser desenhado para atender às necessidades exclusivas do negócio – deve estar alinhado com a estratégia e às circunstâncias de cada organização e função. Este curso cobre, em detalhes, como desenhar um plano de incentivos de vendas e, em particular, como lidar com 10 decisões críticas do desenho.

O objetivo deste curso não é dar a resposta correta, mas capacitar a fazer julgamentos apropriados que sejam adequados à sua empresa. No final deste curso, você estará bem instruído para começar a desenhar ou redesenhar seu próprio plano de incentivo de vendas e, em contrapartida, auxiliar a comunicação com os detalhes do plano – tanto o “o que” como e o “porque”!



## TÓPICOS COBERTOS

- ▶ DEFININDO UM PLANO DE INCENTIVO DE VENDAS
- ▶ OBJETIVOS DE UM PLANO DE INCENTIVO DE VENDAS
- ▶ PROCESSO DE DESENHO DE UM PLANO DE INCENTIVO DE VENDAS
- ▶ AS 10 DECISÕES CRÍTICAS PARA DESENHAR UM PLANO DE INCENTIVO DE VENDAS



## BENEFÍCIOS AOS PARTICIPANTES

- ▶ Desenhar ou redesenhar seu plano de incentivo de vendas.
- ▶ Comunicar melhor os detalhes do plano aos empregados – tanto o “o que” como o “porque”.
- ▶ Fazer julgamentos apropriados ao desenhar o plano de incentivo de vendas de sua empresa.



## CONTATO

**JAQUELINE KINDER**

[jaqueline.kinder@mercer.com](mailto:jaqueline.kinder@mercer.com)

+55 11 3048 1801

## CLIENT SERVICES

[client.services.br@mercer.com](mailto:client.services.br@mercer.com)

+55 11 3048 1801