



# Programa Remuneración de la Fuerza de Ventas

## Personas Generando Resultados

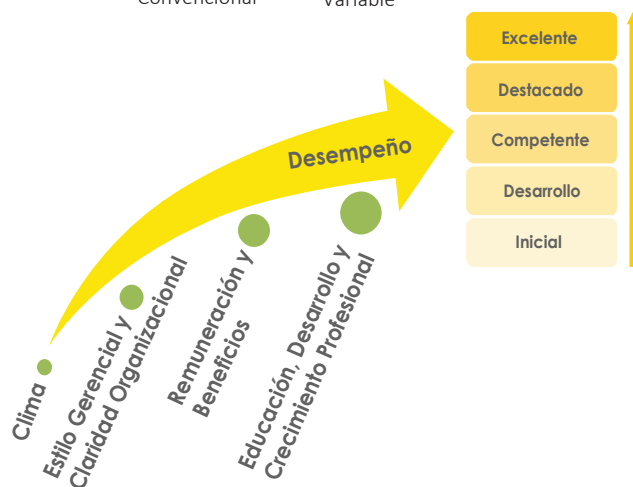
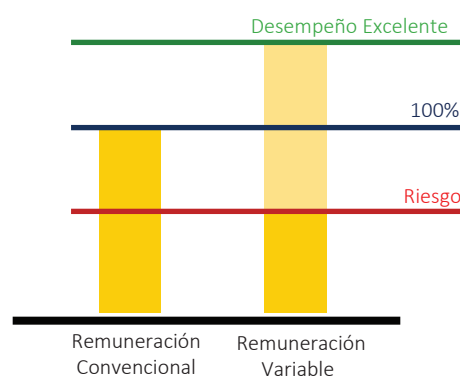
### Introducción

Como la FUERZA DE VENTAS representa la primera línea de la EMPRESA en la relación del día a día con el mercado, es fundamental diseñar un PROGRAMA DE REMUNERACIÓN que, además de ampliar el COMPROMISO del equipo, asegure su alineación estratégica, la búsqueda constante de la satisfacción del cliente y la consecuente maximización de resultados.

### Metodología

Para diseñar el nuevo PROGRAMA, **WISDOM** considera importante definir un COMITÉ integrado por RH y algunos LÍDERES que, en representación de las áreas de MARKETING Y VENTAS, sean reconocidos por su influencia y conocimiento del negocio, con el fin de:

- ▲ Definir INDICADORES que, en la percepción de la FUERZA DE VENTAS, sean CLAROS tanto en términos de ESTRATEGIA como de DESEMPEÑO.
- ▲ Asegurar una estrecha correlación entre los indicadores de desempeño de la FUERZA DE VENTAS y los objetivos y estrategias comerciales.
- ▲ Inspirar a la FUERZA DE VENTAS a hacer, con DETERMINACIÓN Y VOLUNTAD, más de lo esperado.
- ▲ Fomentar un proceso de TRANSFORMACIÓN CULTURAL centrado en la CALIDAD del servicio al cliente, la SATISFACCIÓN DEL CLIENTE y el TRABAJO EN EQUIPO.



### Objetivos del Programa

- ▲ Centrarse en la Realidad del Negocio e IMPULSIONAR los Resultados
- ▲ Aumentar la Efectividad Organizacional
- ▲ Consolidar el Cambio Cultural
- ▲ Prácticas Correctas de Compensación
- ▲ Reconocer y PREMIAR Actuaciones Diferenciadas Colectivas e Individuales.

### Diferenciales

El principal diferencial **WISDOM** al diseñar este Programa es su EXPERIENCIA en la estructuración de MODELOS MATEMÁTICOS para SIMULAR su APLICACIÓN en diversos escenarios, con el fin de garantizar su VIABILIDAD económica, financiera y operativa.



Contáctenos  
Fone: (011) 5032-0221  
wisdom@wisdom.com.br

