

Comment optimiser la rémunération des vendeurs en TI ?

Vous recherchez des outils qui vous permettent d'améliorer le plan de rémunération de votre équipe de vente et stimulent la motivation de vos représentants ?

Basée sur des techniques et outils concrets, cette formation vous permettra de comprendre les différentes stratégies de rémunération et d'identifier le modèle le plus pertinent à mettre en œuvre dans votre organisation.

Rémunération des vendeurs en TI

495\$

Tarif préférentiel pour les membres de l'IAQT

14 mai 2020

7 heures

Montréal

Prérequis

Plan de rémunération actuel des représentants et outils pour calculer leur rémunération

Objectifs

- ✓ Identifier et reconnaître les risques liés à la rémunération pour les ventes au sein de l'entreprise
- ✓ Définir le modèle de rémunération le plus efficace selon le modèle d'affaires et les objectifs
- ✓ Analyser chaque rôle dans la vente et sa contribution pour définir la rémunération

Contenus

- Le contexte spécifique du département des ventes
- Les 3 causes de départ des représentants en lien avec la rémunération
- L'importance du désir, de l'engagement et de la motivation en vente
- Les rôles clés en vente
- L'architecture de la force de vente et la rémunération
- Facteurs de difficulté affectant la rémunération
- Le modèle d'affaires et les éléments de base de la rémunération des vendeurs
- Les paramètres essentiels des modèles de rémunération efficaces
- Le déploiement et la communication d'un plan de rémunération pour les ventes

Clientèle visée

Gestionnaires des ventes, VP des ventes et responsables RH.

Politique d'inscription

**Vivez l'expérience
de formation
TECHNOCompétences.**

140\$ Remboursé

Bénéficiez d'un remboursement salarial pouvant aller jusqu'à 20\$/heure sur toutes les formations TECHNOCompétences

Ordinateur portable personnel requis - Lunch inclus

Comment optimiser la rémunération des vendeurs en TI ?

Formation éligible au 1% + 140\$ de remboursement par participant !

<https://www.cpmt.gouv.qc.ca/grands-dossiers/loi-competes/index.asp>

info@technocompetences.qc.ca

514 840 1237

Comment optimiser la rémunération des vendeurs en TI ?

Rémunération des vendeurs en TI

495\$

*Tarif préférentiel pour les
membres de l'AQT*

14 mai 2020

7 heures

Montréal

Formateur Frédéric Lucas

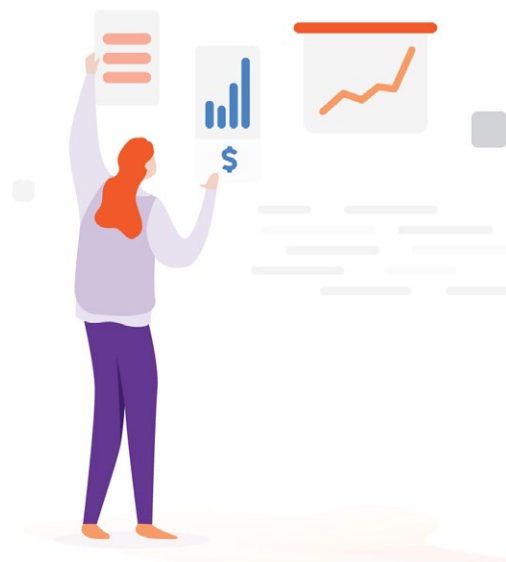
Frédéric Lucas, président de Prima Ressource et expert en croissance des ventes est reconnu comme la personne qui dit aux chefs d'entreprise ce qu'ils ont besoin d'entendre, contrairement à ce qu'ils veulent entendre.

Ceux-ci attachent de la valeur à l'étendue de son expertise, la science qui soutient le cadre de son travail et la prédictivité de ses observations et conseils.

Prima Ressource a aidé plus de 200 entreprises dans leur transformation des ventes en livrant des résultats sur le plan de la croissance, de la rentabilité des ventes, de l'efficacité et du développement des membres des équipes de vente.

Lorsque Frédéric a fondé Prima Ressource en 2007, c'était avec la volonté de travailler avant tout sur les causes scientifiques de sous-performance et de sur-performance au sein des départements de ventes.

En constatant que les dirigeants manquaient d'informations objectives sur les capacités réelles de leur organisation de vente, il a bâti une approche intégrée et scientifique pour comprendre où les entreprises ont besoin d'aide et pour transformer les organisations de vente non seulement au niveau de leurs processus, mais également sur le plan humain.



Comment optimiser la rémunération des vendeurs en TI ?

Formation éligible au 1% + 140\$ de remboursement par participant !

<https://www.cpmt.gouv.qc.ca/grands-dossiers/loi-competes/index.asp>

info@technocompetences.qc.ca

514 840 1237