



FORMATION

ÉLABORER UN PLAN DE COMMISSIONNEMENT EFFICACE

DURÉE
0,5 jour

• OBJECTIFS •

- Comprendre la corrélation entre stratégie commerciale/produit et résultats escomptés
- Comprendre l'importance du plan de commissionnement en tant qu'indicateur de performance de votre force de vente

• PUBLIC •

Chef d'entreprise, Direction vente, Responsable commercial, Responsable RH

• PROGRAMME •

Introduction

- Définition
- Les questions à se poser

Les critères d'élaboration d'un plan de commissionnement

- Ce que dit la loi
- Ratio fixe/variable
- Les indicateurs qui font sens
- Importance des objectifs stratégiques
- Équité et lisibilité
- Qualité VS Quantité
- Les accélérateurs / Décélérateurs
- Le plafonnement
- La mutualisation des objectifs
- Le paiement au bon moment
- Les outils disponibles

• OUTILS PÉDAGOGIQUES •

- Présentations illustrées
- Discussions – Échanges de bonnes pratiques
- Exercices et Travaux de groupes

Élaborer un plan de commissionnement efficace
Commercial & Ventes