

## COMPENSACIÓN Y MOTIVACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS ¿Cómo remunerar y motivar la fuerza de ventas para incrementar la productividad de su empresa?

### Objetivos

- Analizar las opciones que tienen las empresas para vertebrar sus sistemas de remuneración, a fin de lograr los objetivos de productividad, actuando como elemento motivador, justo y equitativo para las partes involucradas.
- Evaluar la situación actual, las opciones y alternativas, definir las reales -y mejores- posibilidades, diseñar e implementar un sistema integrado de remuneración y motivación de fuerzas de ventas, articulado con las metas empresariales.

### Temario

- Evaluando la situación actual:
  - Características que deben estar presentes en los planes de compensación eficaces, para aumentar el desempeño del vendedor.
- El sueldo “fijo” en función de...
- Posibilidades para el manejo de las comisiones.
  - Análisis de ventajas, desventajas y pertinencia
- Posibilidades para el manejo de incentivos y beneficios
  - Los concursos de ventas
  - Estructuración para compensaciones “extra-ordinarias”
- Los incentivos no financieros
  - Los retos del liderazgo productivo
- Modelos y sistemas integrados de remuneración
  - Individuales, colectivos y mixtos
  - Periodicidad
- Proporcionalidad en la remuneración
  - Cómo evaluar la factibilidad (justa y razonable o equitativa) de un sistema nuevo o modificado de compensación.
- Diseñando / rediseñando, el modelo de remuneración para mi fuerza de ventas.
  - Ejercicio práctico que se va desarrollando de forma progresiva a medida que avanza el seminario - taller, aplicando de manera inmediata todas las herramientas para análisis, estudio de opciones y diseño más factible, paso a paso.

### Metodología

- Teórico (30%), práctico (70%). A través del método “constructivista” que se basa en aprender haciendo, se intercala la presentación de los conceptos y herramientas, con talleres que facilitan su interiorización y aplicación de forma inmediata.



## Dirigido

- Directivos y ejecutivos que lideran equipos comerciales.
- Responsables del manejo del potencial humano en las empresas.
- Personas con influencia en las decisiones de la remuneración y la motivación de los equipos de ventas, interesadas en el estudio y profundización del tema.

## Conferencista

Juan Alberto Gaviria Londoño

Especialista en Mercadeo Estratégico del CESA. Zootecnista U.N. Formador de Equipos Comerciales. Experiencia: Gerente Nacional de Ventas - KLIK S.A., Gerente de Mercadeo y Ventas, Director Nacional de Ventas - FINCA S.A; Gerente de Ventas de productos Agrícolas de POLYMER S.A., Docente: formación comercial, negociación, servicio al cliente y gerencia de ventas. Consultor y formador en Bayer, Almacenes Corona Listo, Schneider Electric de Colombia, Pollo Andino, Big Market, Importadora Nacional de Llantas, Industrias Metálicas Cruz y Vecol, entre otros. Consultor y formador comercial líder, de IXO SAS.

## Información general

Lugar: CESA

Fecha: próximamente

Intensidad: 14 horas

Horario: entre semana

Inversión: por confirmar

-----

## POLÍTICAS PARA RETIRO, RESERVA DE CUPO Y APLAZAMIENTO DE MÓDULOS

### RETIRO ANTES DEL INICIO DEL PROGRAMA

Los participantes inscritos, que hayan efectuado el pago del programa, podrán retirarse antes del inicio del mismo, para lo cual deben enviar una solicitud por escrito al correo [info.formacionejecutiva@cesa.edu.co](mailto:info.formacionejecutiva@cesa.edu.co), adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del retiro e informando el número de cuenta para que se realice el reembolso parcial del dinero cancelado. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el reembolso parcial del dinero.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Se devolverá el 80% del valor facturado por el programa.
- La devolución del dinero se realizará durante los próximos 30 días hábiles posteriores a la solicitud.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de retiro dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

**Informes e inscripciones PBX: +571 339 53 11 - Bogotá**  
**Email: [info.formacionejecutiva@cesa.edu.co](mailto:info.formacionejecutiva@cesa.edu.co)**



## RETIRO UNA VEZ INICIADO EL PROGRAMA (Aplica sólo para programas con intensidad horaria superior a 32 horas)

Para los programas que tengan una duración mayor a 32 horas, el retiro podrá efectuarse siempre y cuando no haya transcurrido más del 15% de las horas del programa. Esta solicitud debe realizarse por escrito al correo [info.formacionejecutiva@cesa.edu.co](mailto:info.formacionejecutiva@cesa.edu.co), adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del retiro e informando el número de cuenta para que se efectúe el reembolso parcial del dinero cancelado. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el reembolso parcial del dinero.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Se devolverá el 50% del valor facturado por el programa.
- La devolución del dinero se realizará durante los próximos 30 días hábiles posteriores a la solicitud.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de retiro dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

## RESERVA DE CUPO

Los participantes inscritos, que hayan efectuado el pago del programa, y no puedan iniciar el mismo en las fechas establecidas, podrán reservar el cupo, optando por alguna de las siguientes alternativas:

- Participar cuando se vuelva a ofertar el programa, siempre y cuando éste sea programado en el mismo año en el que se efectuó el pago; no se podrán hacer traslados de un año al otro.
- En caso de que el mismo programa no se vaya a realizar nuevamente en el mismo año, el participante podrá abonar el monto pagado para inscribirse en otro programa de Formación Ejecutiva, pagando el excedente, si se trata de un programa de mayor valor. Para el caso en que el valor del nuevo programa sea menor al inicialmente cancelado por el participante, no se efectuarán devoluciones parciales de dinero.

La reserva de cupo no garantiza que un programa mantenga las mismas condiciones cuando el participante ingrese nuevamente. En este sentido, el participante acepta, de ser el caso, las nuevas condiciones académicas y económicas del mismo.

La solicitud para reserva de cupo debe realizarse por escrito al correo electrónico [info.formacionejecutiva@cesa.edu.co](mailto:info.formacionejecutiva@cesa.edu.co), adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo por el cual no podrá asistir y debe reservar el cupo. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el procedimiento.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de reservar el cupo dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

## APLAZAMIENTO DE MÓDULOS (Sólo aplica para diplomados)

Transcurrido más del 15% de las horas totales del diplomado, el participante podrá optar por aplazar uno o más módulos y cursarlos posteriormente. Esta solicitud debe realizarse por escrito al correo [indira.reyes@cesa.edu.co](mailto:indira.reyes@cesa.edu.co), adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del aplazamiento, con el fin de ser evaluada por la Coordinación Académica de Formación Ejecutiva.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta los siguientes parámetros:

- La reserva de cupo no garantiza que un programa mantenga las mismas condiciones cuando el participante ingrese nuevamente. En este sentido, al solicitarse el reintegro, el participante acepta, de ser el caso, las nuevas condiciones académicas y económicas del mismo.
- El participante debe asistir a los módulos pendientes, inmediatamente se vuelva a ofertar el programa.
- Para el reintegro, el participante deberá enviar un correo a [indira.reyes@cesa.edu.co](mailto:indira.reyes@cesa.edu.co) confirmando su asistencia.
- No aplica para aplazamiento de sesiones individuales, sólo para módulos completos de diplomados.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de reintegrarse, no habrá reembolso alguno de dinero.

## POLÍTICAS DE CAMBIOS EN CONFERENCISTAS Y FECHAS



El CESA se reserva el derecho a realizar cambios de conferencistas y fechas, lo cual incluye reprogramación del programa en su totalidad.

En caso de no llegar al número de personas requerido, el programa será cancelado.

## POLÍTICAS DE ASISTENCIA

El cumplimiento de la metodología propuesta para cada curso, seminario o diplomado, y la asistencia, constituyen los requisitos indispensables para otorgar el certificado de asistencia al participante.

La metodología del programa podrá incluir, por parte del participante, la posibilidad de presentar trabajos/proyectos/exámenes de características que se especifiquen, dentro del plazo que al efecto se establezca.

En ningún caso la asistencia al programa podrá ser sustituida por presentación de trabajos o por clases supletorias dictadas por el docente a algunos de los participantes que hayan presentado ausencias a las sesiones regulares incluidas en el cronograma del programa.

Se expedirá el certificado de asistencia cuando se verifique la presencia activa del participante en el 85% de las horas programadas para el respectivo curso, seminario o diplomado. Las excusas de cualquier tipo no eliminarán las fallas. Ningún coordinador académico, docente o empleado del CESA está facultado para autorizar a un participante ausencias o retiro de las sesiones.