



Programa Remuneração da Força de Vendas

Gente Gerando Resultados

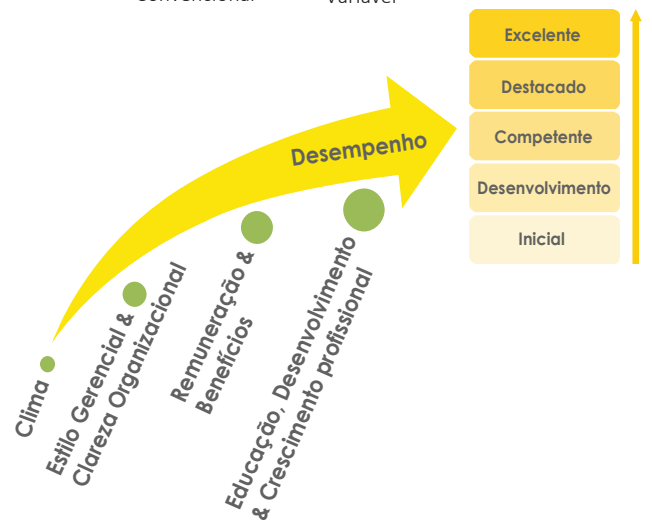
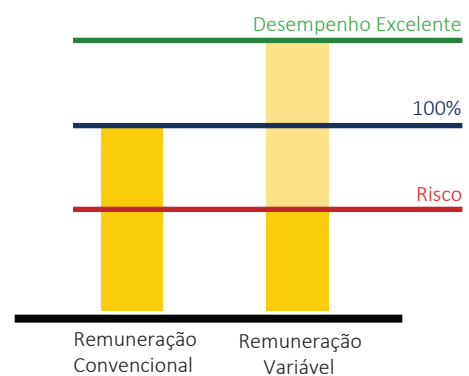
Introdução

Como a FORÇA DE VENDAS representa a linha de frente da EMPRESA no dia-a-dia de seu relacionamento com o mercado, é fundamental conceber um PROGRAMA DE REMUNERAÇÃO que, além de ampliar o ENGAJAMENTO da equipe, assegure o seu alinhamento estratégico, a busca constante da satisfação dos clientes e a consequente maximização dos resultados.

Metodologia

Para desenhar o novo PROGRAMA, a **WISDOM** entende ser importante definir um COMITÊ composto por RH e por algumas LIDERANÇAS que, representando as áreas de MARKETING e VENDAS, sejam reconhecidas pela sua influência e conhecimento do negócio, a fim de:

- ▲ Definir INDICADORES que, na percepção da FORÇA DE VENDAS, sejam CLAROS tanto na sua sintonia com a ESTRATÉGIA quanto na apuração da PERFORMANCE.
- ▲ Assegurar uma estreita correlação entre os indicadores de performance da FORÇA DE VENDAS e os objetivos e estratégias comerciais do negócio.
- ▲ Inspirar a FORÇA DE VENDAS para fazer, com GARRA e VONTADE, mais do que o esperado.
- ▲ Incentivar um processo de TRANSFORMAÇÃO CULTURAL focado na QUALIDADE dos serviços de atendimento, na SATISFAÇÃO DOS CLIENTES e NO TRABALHO EM EQUIPE.



Objetivos do Programa

- ▲ Focalizar a Realidade do Negócio e ALAVANCAR Resultados
- ▲ Incrementar a Eficácia Organizacional
- ▲ Consolidar Mudança Cultural
- ▲ Corrigir as Práticas de Compensação
- ▲ Reconhecer e RECOMPENSAR desempenhos coletivos e individuais diferenciados

Diferenciais

O principal diferencial da **WISDOM** ao conceber esse Programa é a sua EXPERTISE em estruturar MODELOS MATEMÁTICOS para SIMULAR a sua APLICAÇÃO em vários cenários, a fim de garantir a sua VIABILIDADE econômica, financeira e operacional.



+ INFORMAÇÕES

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



www.wisdom.com.br