

## Modelli di incentivazione della rete di vendita

### [obiettivi]

- Potenziare le performance della forza vendita attraverso l'applicazione di un sistema di incentivazione efficace rispetto alla propria organizzazione ed obiettivi di sviluppo di breve, medio e lungo termine
- Conoscere criticamente i diversi sistemi di incentivazione

### [programma]

- **Modelli di incentivazione della rete di vendita**
  - ✓ L'incentivazione come strumento per il raggiungimento degli obiettivi aziendali
  - ✓ La definizione degli obiettivi commerciali collegabili agli incentivi
  - ✓ La determinazione della performance
  - ✓ Principali strumenti operativi per l'incentivazione: incentivi monetari e non monetari
  - ✓ Progettazione e gestione di una campagna d'incentivazione
  - ✓ Sistema di retribuzione incentivante individuale e di gruppo
  - ✓ I benefit

### [strumenti rilasciati]

- La valutazione delle performance
- Aggiornamenti, approfondimenti, test, esercitazioni applicative

### [durata del corso]

- Aula: 2 incontri di 4 ore

### [quota di iscrizione]

- € 260,00 + IVA, con possibilità di co-finanziamento fino all'80%

### [per informazioni e iscrizioni]

- Tel: 011.5216245
- Mail: [info@consorziozia.com](mailto:info@consorziozia.com)