



IMECAF®

[www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)

# CURSO DE ESQUEMA DE COMISIONES Y MOTIVACIÓN DE VENDEDORES

MARKETING Y VENTAS



**INVERSIÓN**  
\$2,950.00 + IVA

**DURACIÓN**  
8 HRS.

**MODALIDAD**  
Presencial/En Vivo/Video



# CURSO DE ESQUEMA DE COMISIONES Y MOTIVACIÓN DE VENDEDORES

MARKETING Y VENTAS

## OBJETIVO

El objetivo de este curso es proporcionar a los participantes una visión integral y actual para evaluar y/o diseñar un sistema de pago a vendedores, a través de ponderar los diferentes modelos de pago y de incentivos no económicos, con el fin de instrumentar un esquema que motive al equipo de ventas y permita incrementar los resultados del equipo comercial, con parámetros de productividad, eficiencia, eficacia y rentabilidad.

## DIRIGIDO A

Este curso va dirigido a Empresarios, Gerentes Comerciales y de Capital Humano.

## BENEFICIOS

Los beneficios de este curso son:

- Aprender a diseñar un esquema de comisiones adecuado para cada grupo de vendedores
- Aprender cómo implementar exitosamente un modelo de motivación para el equipo de ventas

## FECHAS

**Del 25 de Noviembre del 2024 al 27 de Noviembre del 2024**, Lunes y miércoles de 17 a 21 hrs.

**Del 04 de Enero del 2025 al 11 de Enero del 2025**, Sábado de 9 a 13 hrs.

## TEMARIO



# CURSO DE ESQUEMA DE COMISIONES Y MOTIVACIÓN DE VENDEDORES

---

## MARKETING Y VENTAS

### I. PRINCIPIOS Y PARADIGMAS ACTUALES DE UN MODELO DE PAGO A VENDEDORES

- El nuevo escenario en el pago y motivación a los equipos de ventas
- Reglas de pago a vendedores
- Razones por las cuales fracasan los modelos de pago a vendedores
- Comunicación persuasiva y motivante en un esquema de pago a vendedores
- Los Objetivos Comerciales, la Cuota y la Meta en el pago a Vendedores
- Indicadores de Gestión y de Resultados
- Revisión de otras variables en un enfoque holístico la evaluación del Modelo de Pago a Vendedores
- Perfil de Vendedores, Curva de Aprendizaje y otros variables clave
- La rentabilidad, productividad, eficiencia y eficacia; cómo los elementos base de todo modelo de comisiones
- Pago económico, Programas de Incentivos e Impulsores/Aceleradores

### • MODELOS DE PAGO DE COMISIONES A LOS EQUIPOS DE VENTAS

- Modelos Base: Sueldo fijo; Comisiones; Sueldo Fijo más Comisiones
- Modelos de pago
  - Modelos de Pago Lineales
  - Modelos de Pago en Base a Rangos
  - Modelo Ponderado
  - Modelo Móvil
  - Modelo de Bonos
  - Modelo Mixto
  - Modelo de Rentabilidad
  - Modelos de pago de comisiones en equipo
- La participación de otras áreas en el pago a vendedores

### • MOTIVACIÓN A VENDEDORES



# CURSO DE ESQUEMA DE COMISIONES Y MOTIVACIÓN DE VENDEDORES

---

## MARKETING Y VENTAS

- El espectro de la Motivación individual y grupal
- Incentivos en especie para Motivar a los Vendedores
- Reconocimientos, Capacitación, Convenciones y otros incentivos en especie
- Concursos de Venta

### • **IMPLEMENTACIÓN DE UN NUEVO MODELO**

- Escenarios en un Modelo Simulador y evaluación de puntos clave
- Hacia un Modelo propio, competitivo y motivante



# CURSO DE ESQUEMA DE COMISIONES Y MOTIVACIÓN DE VENDEDORES

MARKETING Y VENTAS

## POLÍTICAS DE PAGO

- Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
- **LIQUIDACIÓN TOTAL** - Aplica previa al inicio del evento
- **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
- **FINANCIAMIENTO** - NO aplica

## MÉTODOS DE PAGO

### TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO

- VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
- AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física

### MESES SIN INTERESES

- 3, 6, 9 Y 12 MSI - Tarjetas Banamex
- PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)

### TRANSFERENCIA INTERBANCARIA

- BANAMEX - Clabe 002180414600184021

### DEPÓSITO BANCARIO

- BANAMEX - Cuenta 18402
- Sucursal 4146

### TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA

- Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
- Nombre, razón social, RFC o número de factura

### BENEFICIARIO

- IMECAF México, SC



IMECAF®

Arquímedes 130  
Dpcho. 205  
Col. Polanco,  
CDMX 11570

TEL. 55 1085 1515  
800 236 0800  
info@imecaf.com

[www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)



# CURSO DE ESQUEMA DE COMISIONES Y MOTIVACIÓN DE VENDEDORES

MARKETING Y VENTAS

## POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

### PENALIZACIONES

**NO APLICA** - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento

- **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
- **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
- **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

## CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados

