

Estratégias de Remuneração & Benefícios para Profissionais de Vendas

Objetivos Gerais:

Este curso tem como objetivo dotar os participantes das competências e de métodos que permitam estabelecer estratégias de remunerações e benefícios para os Profissionais de Vendas.

Objetivos Específicos:

No final do curso os formandos ficaram aptos:

- Definir e aplicar uma política de remuneração adaptada à sua equipa, bem como perceber qual o benefício adequado a cada situação e participante

Destinatários:

Este Curso destina-se a Directores, Chefias de Topo, Quadros Intermédios, Gestores de Equipa e todos os profissionais que têm responsabilidades de definição de remunerações e benefícios das equipas que lideram.

Carga Horária:

12 horas

Conteúdo Programático:

MÓDULO I - POLÍTICA DE REMUNERAÇÃO

- Bases de uma política de remuneração
- Definição dos objectivos da política de remuneração
- A selecção da política de remunerações
- Políticas exclusivas vs. Complementaridade de políticas
- Casos práticos

MÓDULO II - BENEFÍCIOS & FRINGE BENEFICTS

- Importância e Enquadramento
- Recompensas intrínsecas
- Salário
- Comissões
- Bónus
- Viagens de Incentivo
- Planos de stock options
- Planos de stock grants
- Benefícios Sociais
- Fringe Benefits

- Símbolos de Estatuto
- Armadilhas das recompensas
- Técnicas para a escolha da recompensa adequada a situação, funcionário e equipa

MÓDULO III - A ESPECIFICIDADE DA POLÍTICA DE REMUNERAÇÃO E DE BENEFÍCIOS PARA OS PROFISSIONAIS DE VENDAS