



# CONCEPTION D'UN SYSTÈME DE RÉMUNÉRATION

« Pour les commerciaux »

**Durée : 2 jours**

DESCRIPTION DU PROGRAMME DE FORMATION

---

## CONCEPTION D'UN SYSTÈME DE RÉMUNÉRATION MÉTHODOLOGIQUE

### Objectifs du système de rémunération (0,5 jour)

- Conception et principes de stimulation de la motivation
- Autres éléments structurants du système de rémunération ; priorisation et gestion des autres « drivers » de la rémunération
- Image de la motivation voulue et des objectifs de la DRH et lisibilité du système de rémunération

### **Construction du système de rémunération (1 jour)**

- Récapitulation et mise à plat des objectifs du système à construire ;
- Échafaudage d'un système et construction d'une version test, sur Excel.
- Mise à l'épreuve du système : test selon différents paramètres, dans différentes situations possibles.
- Recensement de la flexibilité voulue du système : évolution / adaptabilité voulues.
- Construction de la version bêta du système.
- Interfaçage avec le système.

### **Introduction du système de rémunération auprès des forces de vente (0,5 jour)**

- Principes d'introduction du système : plan d'action.
- Mini plan de communication de son introduction : image de l'organisation et de la motivation à travailler en parallèle, articulation du plan d'action d'introduction du système et du plan d'action des « actions parallèles ».
- Utilisation quotidienne du système construit dans la gestion quotidienne des forces de vente.
- Évaluation permanente de la performance du système.