

Les bonnes nouvelles commerciales de décembre 2011

Puissance 2012, avec comme levier la motivation financière des commerciaux , sachez la rémunération des équipes commerciales à la conjoncture et à vos stratégies 2012

Votre stratégie 2012 est certainement déjà calée, basée sur les résultats 2011, les nouvelles opportunités et menaces décelées sur votre marché.

Un des leviers majeurs de réussite est la rémunération des équipes commerciales, il ne faut pas s'en cacher.

- avez-vous pensé à réactualiser les modes de rémunération ?
- en avez vous les moyens techniques ?
- avez-vous mesuré les écarts entre le mode de rémunération et les nouveaux objectifs commerciaux ?

Adapter la rémunération de vos équipes commerciales aux nouveaux enjeux économiques est un gagé de réussite ;

Comment procéder ?

Quelles méthodes pour adapter la rémunération des équipes commerciales à vos stratégies

Méthodes	Techniques (La formalisation)	Avantages / Objectifs
Primes qualitatives et quantitatives	Par palier ou % avec un minimum de volume	Toucher 100% des angles de motivations
Plans d'action en rapport avec la stratégie annuelle	Attribution de prime en fonction de l'atteinte sur objectifs des plans d'action	Rémunération en rapport avec les efforts des commerciaux, donc cela démultiplie leur motivation
Le contractuel formalisé dans un avenant au contrat dit « Avenant de rémunération »	Acte de management pour faire adhérer à la nouvelle stratégie de l'année ou du semestre..ou la mise en place de nouvelles actions	Rémunération et le suivi des performances de la personne bien en lien avec les objectifs de l'entreprise

Pour que l'acte de management ne soit pas contestable

Le commercial doit bénéficier d' une simulation exacte et détaillée et le résultat des simulation doivent lui permettre de s'y retrouver financièrement

Pour que les nouvelles orientations de l'année soient prises en compte

Vos primes seront en lien avec l'atteinte d' objectifs commerciaux spécifiques

Pour que cela soit motivant

Le manager démontre que c'est la bonne stratégie de développement pour l'entreprise et que l'action a mener est dans le champs de compétence du salarié.

Trouver les bons thèmes de plan d'action et les bons leviers de primes sont des enjeux stratégiques gagnants, car légitimes.

Je reste à votre écoute si vous souhaitez mettre en œuvre ce levier majeur pour garantir la réussite de vos objectifs 2012.

D'ici là, chers clients et partenaires, acceptez mes plus vifs encouragements.

Frank THEVENEAU
Gérant & Consultant
www.externcom.com
Marketing et développement Commercial



Se poser les bonnes questions
Mettre en œuvre les solutions
Analyser les bénéfices acquis