

Executive Master Management Commercial

Biographie



Emmanuelle FOULONNEAU

Fonction : Dirigeante du cabinet EFFIBE

Double expertise : Direction Commerciale et Ressources Humaines

Spécialisation : Conseil Opérationnel – Prévention des RPS

Syllabus

Intitulé du module ou cours : Recrutement, évaluation et rémunération des commerciaux

Date(s) des cours : 14 & 15 avril 2017

Durée : 2 jours

Objectifs visés

Maîtriser le processus et les principales techniques de recrutement des commerciaux

Evaluer de manière objective performance et compétence

Identifier les leviers en matière de rémunération

Principaux points abordés

Jour 1 : recrutement des commerciaux

Identifier le processus de recrutement et le rôle du manager

Définir le poste et le profil du candidat recherché

Respecter les principaux points de la législation en matière de recrutement et non-discrimination

Structurer ses entretiens de recrutement

Savoir prendre une décision objective

Jour 2 : Evaluation et rémunération des commerciaux

Clarifier les notions de performance, compétence, potentiel

Objectiver les entretiens annuels et professionnels

Identifier les principales composantes de la rémunération (fixe, variable, périphériques) et les doser

Savoir attribuer une augmentation sur le fixe

Repérer les principales tendances en matière de rémunération variable

Méthodes pédagogiques utilisées

Présentation, échanges, vidéos illustratives, étude de cas

Webographie

Le blog de la fonction RH - <http://www.parlonsrh.com/blog/>