

METAS E COMISSÕES - AULA 1

#8

Nessa aula, vamos falar políticas de metas e comissões, essa política tem um papel muito importante de motivar seus colaboradores e vendedores.

- Existem vários tipos de comissões: por faturamento, participação nos lucros, número de vendas e por ai vai. Para o comércio o mais comum é por faturamento, no caso, na venda.

Mas antes de pensarmos no valor da comissão vamos falar sobre metas.

METAS

Você define metas baseado no seu histórico. Então eu pego os meus resultados do ano passado para servir de base para esse ano.

- Pontuo todas as datas importantes e comemorativas, por exemplo: festas na cidade, eventos, feriados nacionais;
- Levo em consideração meu crescimento;
- Você deve levar em conta a sua taxa de crescimento e também de retração, então você tem que calcular mais que o ano anterior, precisa ser feito uma análise;
- Não consigo falar pra vcs: peguem o do ano passado e coloque mais 20% porque varia de negocio pra negocio;
- Leve em conta suas campanhas de marketing;
- Muitas vezes você terá que rever suas metas. Ela deve estar bem calibrada para não frustrar ou não ser motivante;