

# 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 aí 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;