

**MODALITES D'INSCRIPTION**

REGLEMENTS : Toute inscription doit être réglée à réception de facture et au plus tard la veille du premier jour de la session. Pour toute procédure de règlement particulière merci de nous contacter. Règlements par OPCA : Il vous appartient de vérifier l'imputabilité de votre formation, d'en faire la demande auprès de votre OPCA avant la formation et de l'indiquer explicitement dans le bloc « adresse de facturation ». Si votre dossier ne nous est pas parvenu au plus tard la veille de la formation, vous serez facturé de l'intégralité du coût du stage. Toute facturation auprès d'un OPCA engendrera des frais de dossier de 120 €HT. De plus, en cas d'absence ou d'annulation hors délais, la facture vous sera réadressée automatiquement.

ANNULATIONS : Elles devront se faire par écrit 14 jours calendaires avant le début de chaque session. Le remboursement des droits d'inscription se fera sous déduction d'une retenue de 150 €HT pour frais de dossier. Un accusé de réception vous sera adressé par retour. L'organisateur se réserve le droit de reporter la formation, de modifier le programme ou le lieu si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent. REMPLACEMENTS : Ils sont admis et encouragés.

**OBJECTIFS DE LA JOURNEE :**

- ✓ Bâtir un système de rémunération efficace et adapté,
- ✓ Auditer et faire évoluer son système de rémunération des commerciaux,
- ✓ Sécuriser ses pratiques juridiques, minimiser les risques.

**QUI EST CONCERNE ?**

- DRH,
- Directeurs et responsables commerciaux
- RRH, Responsable administration du personnel
- Responsables rémunération, avantages sociaux, paie,
- Responsables du recrutement, du personnel,
- Directeurs administratif et financier,
- Directeurs de PME .....

**NOS INTERVENANTS :**

**Guy ALFOSEA, LA GARANDERIE & Associés :**

Titulaire d'un DESS Ressources Humaines & Droit Social et ancien conseil juridique, il intervient en droit social et, principalement, en conseil sur les opérations collectives (Rémunérations, restructurations, fusions, acquisitions, intéressement, participation, plans d'épargne, retraite et prévoyance...). Il est membre fondateur du « Mouvement Génération RH ».

**Frédéric BONNETON, MCR Consultants :**

Directeur associé du groupe MCR Consultants, créée en 1994, il s'est spécialisé en stratégie de rémunération liée à la performance. Le groupe MCR Consultants est aujourd'hui l'un des leaders en matière de performance du Capital Humain avec 3 activités phares, le baromètre PERFECT permettant la mesure de la performance du capital humain, le conseil en stratégie de rétribution et l'accompagnement managérial (coaching).

Groupe RHM Formation - 35 rue Boileau, Paris 16  
Tel: 01 47 43 15 63 - Fax: 01 46 51 00 15



Formation IRF 2010  
13 avril - 24 septembre



GROUPE RH&M Formation

# LA RÉMUNÉRATION DES COMMERCIAUX

Construire un système motivant et fidélisant pour vos commerciaux,  
Modifier les systèmes en périodes de crise et/ ou de reprise

**2 sessions: mardi 13 avril  
ou vendredi 24 septembre 2010**  
A Paris, de 9h à 17h30

Nombre de places limité / Formation accessible au DIF et /ou intégrable au plan de formation

**DRH: POUR 200 € HT DE PLUS, VENEZ AVEC VOTRE RESPONSABLE COMMERCIAL...**

**Autres formations IRF :**

- Rémunérer la performance et la compétence : 06 juillet / 19 octobre
- Campus Rémunération Globale : 16 mars 1er 02 avril / 19 25 26 novembre
- Campus ECOFI RH : 12 18 mars et 15 avril / 7 8 octobre et 16 novembre
- Le contrôle de Gestion Sociale : 8 et 9 avril / 2 et 3 décembre
- Campus SIRH : 20 21 mai et 3 juin / 20 21 octobre et 18 novembre
- La rémunération des dirigeants : 4 mai / 14 septembre

Plus d'info sur [www.grouperhm.com](http://www.grouperhm.com)  
Rubrique: « Evénements et formations »



**Le GROUPE RH&M**



Et sa Revue incontournable !

## LA REMUNERATION DES COMMERCIAUX

Le 13 avril ou 24 septembre, de 9h à 17h30, à Paris

### POURQUOI CETTE JOURNEE ?

La rémunération est un élément essentiel de la motivation, de l'implication et de la valorisation de vos commerciaux. Elle doit refléter votre stratégie commerciale et donner à vos collaborateurs l'envie de conquérir de nouveaux marchés. Alors qu'il est de plus en plus difficile de recruter et de fidéliser des commerciaux :

- comment bâtir un système de rémunération réellement motivant et prendre en compte les attentes de la nouvelle génération de commerciaux ?
- comment modifier votre système de rémunération des commerciaux sans risque, notamment en période de crise ?
- Comment évaluer les points forts et faibles de votre système de rémunération ?
- Quelles sont les bonnes pratiques ? Quels écueils éviter ?
- Comment anticiper sur les litiges prud'homaux ?
- Faut-il formaliser les rémunérations variables, les objectifs, et si oui comment ?

### PROGRAMME DE LA JOURNEE

#### 1) LES ENJEUX DE LA FONCTION COMMERCIALE

##### Quelles sont les tendances ?

Tendance métier - Tendances sociologiques  
Enjeux pour la fonction  
Conjoncture de crise et guerre des talents ?  
Incidences sur les politiques de rémunération.

#### 2) LES GRANDS PRINCIPES D'UN SYSTÈME DE RÉMUNÉRATION DES COMMERCIAUX

L'équilibre fixe/variable ?  
L'équilibre rémunération individuelle/collective ?  
La périodicité du calcul et du versement des primes sur objectifs ?  
La nature des objectifs et la nature de la rétribution  
Comment assurer une équité de rémunération entre les commerciaux ?

SESSION 2010 AVEC : Frédéric BONNETON (MCR Consultants)  
et Guy ALFOSEA (La Garanderie & Associés)

#### 3) AUDITER ET FAIRE EVOLUER LE SYSTEME DE REMUNERATION

Analyser les points forts et les points faibles de son système de rémunération  
Identifier les éléments moteurs qui poussent à l'évolution des systèmes  
Les deux philosophies d'un système de rétribution variable  
Les points clés pour réussir une modification du système en vigueur  
Quel rôle pour le salaire fixe ?

#### 4) MOTIVATION ET FIDELISATION : COMPRENDRE LES ATTENTES DE VOS COMMERCIAUX

Comment analyser les attentes de vos commerciaux et leurs leviers de motivation selon leur âge, leur degré d'expérience, leur ancienneté... ?  
La rémunération reste-elle la première source de motivation pour tous vos commerciaux ?  
Comment démotiver facilement avec votre système de rétribution ?  
Ne pas confondre les leviers de motivation et les leviers de fidélisation.

#### 5) SECURISER LES PRATIQUES JURIDIQUES DE VOTRE SYSTÈME DE REMUNERATION

- A/ Modifier son système de rémunération
- Les principes de base à respecter
  - Les marges de manœuvre de l'employeur
  - Faut-il recueillir l'accord des commerciaux ?
- B/ Le contrat de travail
- Anticiper les évolutions ultérieures de la rémunération dans le contrat initial
  - Les évolutions jurisprudentielles
- C/ Fiscalité des frais
- Remboursement des frais (frais de déplacement, d'hébergement...)
  - Les avantages en nature
  - Les risques fiscaux et URSSAF

## LA REMUNERATION DES COMMERCIAUX

### BULLETIN D'INSCRIPTION A RETOURNER :

Par email : daphne.mallez@grouperhm.com  
ou par fax : 01 46 51 00 15

**1 PARTICIPANT : 1.000 € HT (soit 1.196 € TTC)  
RH, POUR 200 € HT DE PLUS, VENEZ AVEC  
VOTRE DIRECTEUR/ RESPONSABLE COMMERCIAL !**

SOCIETE: .....

Adresse: .....

CP Ville: .....

**PARTICIPANT 1 :**     13 avril     24 septembre

Nom & Prénom: .....

Fonction: .....

Tel: ..... Fax: .....

Email: .....

**PARTICIPANT 2 :**     13 avril     24 septembre

Nom & Prénom: .....

Fonction: .....

Tel: ..... Email : .....

**SUIVI DU DOSSIER :** .....

Fonction: .....

Tel: ..... Fax: .....

Email: .....

Resp. formation : .....

**ADRESSE DE FACTURATION (si différente):**

.....

.....

Nom du référent: .....

Modalités d'inscription au verso

**GROUPE RH&M Formation**

**CONTACT IRF :** Daphné MALLEZ  
35 rue Boileau - 75 016 Paris  
Tel: 01 47 43 15 63  
Fax: 01 46 51 00 15  
daphne.mallez@grouperhm.com  
www.grouperhm.com

