

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, crée 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 2010 :
Jeudi 30 septembre



LA RÉMUNÉRATION DES COMMERCIAUX

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

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

Le jeudi 30 septembre 2010
A Paris, de 9h à 17h30,
Nombre de places limitées

AGENDA IRF 2010 :

- Rémunérer la performance et la compétence : 06 juillet ou 19 octobre
- Campus Rémunération Globale : 19 25 26 novembre
- Campus ECOFI RH : 7 8 octobre et 16 novembre
- Le contrôle de Gestion Sociale : 2 et 3 décembre
- Campus SIRH : 20 21 octobre et 18 novembre
- La rémunération des dirigeants : 14 septembre

Plus d'info sur www.grouperhm.com

Rubrique: « Evénements et formations »



GROUPE RH&M FORMATION

LES 6 CLUBS RH	LES FORMATIONS	LES EVENEMENTS ANNUELS	LES CONVENTIONS ANNUELLES
	CAMPUS ORAS	GLOBAL RH et la Cérémonie des Trophées binômes PDG/DRH	Rémunérations
	ECOFI RH	GLOBAL RH 2010	Avantages Sociaux
	CAMPUS SIRH	La Semaine Portes Ouvertes et la Cérémonie des Trophées du DRH Entrepreneur	Diversité
	CAMPUS SIRH	Le Congrès Objectif Mieux Vivre en Entreprise avec ses Trophées Mieux Vivre	Droit Social
	Enjeux 2010 RH & Management	La Cérémonie des Trophées C&B	
	CAMPUS PROSPECTIVE RH		

Et sa Revue Incontournable !!

LA REMUNERATION DES COMMERCIAUX

Le jeudi 30 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 - Tendance sociologique

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 ?

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 : 30 septembre

Nom & Prénom:

Fonction:

Tel: Fax:

Email:

PARTICIPANT 2 : 30 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

