



Diferencia entre Remuneración y Estímulos

En algunas ocasiones confundimos los conceptos de remuneración y estímulo pero no tienen el mismo significado, aunque están íntimamente vinculados. La remuneración es parte de la motivación o estímulo que debe percibir el vendedor por su labor. Es muy común encontrar vendedores que obtienen una remuneración adecuada por su trabajo, pero que les faltan estímulos de naturaleza distinta al dinero. A veces sucede lo contrario, pero no muy a menudo.

Por las características de su labor, el vendedor necesita el reconocimiento de sus éxitos cuando los tiene, porque eso influye positivamente en su trabajo.

Referencia: Erickson, B. F. (2010). Ventas. Firms Press. Miami, FL, United States of America.