



Tipos de Sistemas de Remuneración

Cuando hablamos del vendedor individual, los sistemas de remuneración a utilizar son diversos, aunque pueden agruparse en tres tipos esenciales: sueldo fijo, comisión por ventas y primas por alcanzar determinados niveles de ventas. Por experiencia sabemos que el sistema de remuneración ideal, tanto para el proveedor como para el vendedor, es aquel en el que los tres elementos se combinan, de tal forma que el total a percibir por el vendedor será igual a la suma de estos. El mismo tratamiento en cuanto a la retribución monetaria debe dárseles a los niveles intermedios y superiores que forman parte de la red de ventas.

Referencia:

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