

Remuneração e Motivação de Equipes Comerciais

Desenho de remuneração fixo x variável e checklist de reconhecimento não-financeiro.

1 Desenho de Remuneração

O equilíbrio entre fixo e variável muda conforme o perfil da venda e da equipe.

Elemento	Pergunta-guia	Sua definição
Fixo	Que segurança mínima o vendedor precisa pra manter constância?	
Variável	Que comportamento a comissão está realmente incentivando?	
Aceleradores	A partir de que ponto vale a pena pagar mais por cima da meta?	
Teto/gatilho	Existe algum limite que pode distorcer o incentivo?	

Remuneração e Motivação de Equipes Comerciais

2

Reconhecimento Não-Financeiro

O que sustenta motivação entre um pagamento de comissão e outro.

Prática	Feito?
Reconhecimento público de resultado (não só o número, o esforço por trás)	
Oportunidade real de crescimento ou novo desafio	
Autonomia sobre como atingir a meta, não só o quanto	
Feedback frequente, não só na avaliação formal	