

Concevoir un Plan de Rémunération Variable et de Commissionnement qui Aligne les Comportements Commerciaux avec la Stratégie

Lien : https://maroc-performance.com/formation/concevoir-un-plan-de-remuneration-variable-et-de-commissionnement-qui-aligne-les-comportements-commerciaux-avec-la-strategie

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM129

CATÉGORIE
Management et Animation de l'Équipe Commerciale

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les principes fondamentaux de la rémunération variable commerciale
- Traduire la stratégie de l’entreprise en mécanismes d’incentive cohérents
- Concevoir une architecture de rémunération adaptée aux différents rôles commerciaux
- Définir des quotas, objectifs et indicateurs de performance pertinents
- Construire des plans de commissionnement avec seuils, paliers et accélérateurs
- Intégrer chiffre d’affaires, marge, rentabilité, rétention et expansion dans les mécanismes de rémunération
- Prévenir les comportements commerciaux contre-productifs et les effets d’aubaine
- Gérer les règles de partage des commissions et les situations commerciales complexes
- Simuler le coût et l’efficacité d’un plan de rémunération avant son déploiement
- Piloter et optimiser durablement le système afin d’aligner performance individuelle, performance collective et stratégie d’entreprise

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- Chief Sales Officers (CSO)
- Chief Revenue Officers (CRO)
- Sales Operations et Revenue Operations Managers
- Sales Compensation Managers
- Responsables Rémunération et Compensation & Benefits
- Directeurs des Ressources Humaines (DRH)
- HR Business Partners
- Finance Managers et Directeurs Financiers impliqués dans les plans d’incentive
- Sales Managers et responsables d’équipes commerciales
- Business Performance Managers
- Responsables contrôle de gestion commerciale
- Consultants en stratégie commerciale et Sales Performance
- Dirigeants souhaitant concevoir un système de rémunération variable capable d’orienter efficacement les comportements commerciaux

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les principes de la rémunération commerciale

- Identifier les objectifs d’un système de rémunération variable
- Comprendre le lien entre rémunération, motivation et performance
- Aligner les incentives avec les priorités stratégiques de l’entreprise

2 / Analyser la stratégie commerciale et les comportements attendus

- Traduire les objectifs business en comportements commerciaux mesurables
- Identifier les priorités : acquisition, marge, rétention, upselling ou nouveaux marchés
- Éviter les mécanismes qui encouragent des comportements contraires à la stratégie

3 / Concevoir l’architecture du package de rémunération

- Définir la combinaison fixe, variable et avantages éventuels
- Déterminer le Target Compensation et le niveau de rémunération cible
- Adapter le package au rôle, au marché et au niveau de responsabilité

4 / Construire un plan de commissionnement performant

- Définir les métriques de commissionnement
- Construire taux, paliers, seuils, accélérateurs et décélérateurs
- Adapter les règles aux différents modèles de vente et cycles commerciaux

5 / Aligner les incentives sur la rentabilité et la valeur

Maroc Performance

- Intégrer chiffre d’affaires, marge, ARR, MRR ou contribution selon le modèle
- Récompenser la qualité et la rentabilité des ventes
- Éviter de rémunérer excessivement les ventes peu rentables ou à risque

6 / Concevoir les mécanismes d’accélération de performance

- Mettre en place des accélérateurs au-delà des objectifs
- Définir des quotas et seuils de déclenchement cohérents
- Encourager la surperformance sans créer de coûts incontrôlés

7 / Intégrer rétention, upselling et cross-selling

- Récompenser la croissance des comptes existants
- Intégrer renouvellements, expansion et Customer Lifetime Value
- Éviter les conflits entre acquisition, vente et fidélisation

8 / Gérer les règles, exceptions et situations complexes

- Définir les règles d’attribution des commissions
- Traiter les ventes en équipe, co-selling, split commissions et territoires
- Encadrer annulations, remboursements, impayés et modifications de contrats

9 / Piloter l’équité et la performance du système

- Analyser l’atteinte des quotas et la distribution des commissions
- Identifier les effets pervers et comportements opportunistes
- Garantir transparence, lisibilité et cohérence entre équipes

10 / Optimiser et gouverner le plan de rémunération

- Construire des simulations de coûts et de gains
- Mesurer l’impact du plan sur chiffre d’affaires, marge et performance
- Mettre en place une gouvernance permettant d’ajuster régulièrement le dispositif

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

23 au 27 Nov. 2026	Présentiel - Casablanca
22 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés