



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

Lien :

<https://innov-maroc.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**

🎯 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

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



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

- 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

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

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

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@innov-maroc.com

 **Web** : <https://www.innov-maroc.com>

Document généré le 12/10/2026 — Réf : COM129

INNOV MAROC — Tous droits réservés