

CURSO
EDUCAÇÃO EXECUTIVA

Educação Executiva

COMISSÕES QUE FUNCIONAM

Como desenhar comissões, metas
e *mix* fixo-variável que fazem o
time comercial vender mais

Carga horária
16h

Formato:
Online ao vivo

REMUNERAÇÃO PARA TIMES
COMERCIAIS E ÁREA DE VENDAS

Índice

01. PROGRAMA RESUMIDO	03
-----------------------	----

02. PARA QUEM É ESTE CURSO	04
----------------------------	----

03 POR QUE FAZER ESTE CURSO	05
-----------------------------	----

04 INSTRUTOR	06
--------------	----

05 PROGRAMA DETALHADO	07-08
-----------------------	-------

06 METODOLOGIA E MATERIAIS	09
----------------------------	----

07 DATAS E FORMATO	10
--------------------	----

08 INVESTIMENTO	11
-----------------	----

09 COMO SE INSCREVER	12
----------------------	----

Programa Resumido

Aula 1

Erros clássicos em remuneração comercial: como diagnosticar problemas e identificar oportunidades de melhoria no seu modelo.

Aula 2

Arquitetura do plano por papel: definição do mix fixo-variável, OTE e benchmarking para cada função comercial.

Aula 3-4

Escolha do modelo de remuneração, calibração da curva de pagamento, aceleradores, tetos e gatilhos de performance.

Aula 5

Definição de KPIs: como escolher indicadores que direcionam resultados e evitam "gaming".

Aula 6

Metas, territórios e sorte: como separar desempenho de sorte na avaliação do vendedor

Aula 7

Modelagem de custo, sustentabilidade financeira e aspectos legais

Aula 8

Implementação: transição de plano, comunicação e correção de distorções no modelo de remuneração

Para quem é este curso

O que é este curso

Este programa capacita gestores comerciais e profissionais de remuneração a desenhar, custear e implementar planos de remuneração para times de vendas: comissões, metas, mix fixo-variável e OTE por papel. O curso apresenta ferramentas e frameworks baseados em três décadas de evidência empírica sobre como usar incentivos para alavancar vendas, prevenir gaming, definir metas justas entre territórios desiguais, remunerar desempenho (e não sorte) e garantir que o plano seja sustentável financeira e juridicamente.

Para quem é este curso

Diretores e gerentes comerciais que decidem a remuneração dos seus times de vendas

Gerentes e diretores de Recursos Humanos responsáveis por alinhar estratégia de pessoas com resultados de negócio

Founders, CEOs e CROs estruturando ou revendo planos de comissão e metas

Profissionais de Sales Ops / RevOps responsáveis por comissionamento e definição de metas

Gerentes e analistas de Remuneração & RH que atendem a área comercial

Consultores que assessoram empresas em incentivos de vendas

Ao final deste programa, você será capaz de:

Desenhar o plano de remuneração de cada papel comercial (SDR, closer, farmer/CS e gerente) com mix fixo-variável e OTE adequados à função

Definir metas e territórios percebidos como justos, que remuneram desempenho e não sorte.

Antecipar e prevenir gaming de métricas antes que ele corra margem e carteira

Calcular o custo total do plano (encargos da CLT inclusos) e simular cenários antes de implementar, sem surpresas trabalhistas ou orçamentárias

Por que fazer este curso

Benefícios para você

Domine frameworks baseados em evidência para desenhar planos de vendas que aumentam receita sem sacrificar margem.

Retorne ao trabalho com proposta de redesenho do plano do seu time (papéis, curvas, metas e custo) pronta para discutir com a diretoria.

Equipe-se com ferramentas práticas: simulador de curvas de comissão, calculadora de OTE e planilha de custo total com encargos.

Aprenda a defender o plano para CFO e CEO com números (custo, ROI e cenários) e não com "benchmark de mercado".

O que torna este programa único

Característica	O que significa para você
Baseado em evidência	30 anos de pesquisa e experimentos em empresas sobre incentivos de vendas, não "melhores práticas".
Desenho por papel	Mix fixo-variável e OTE específicos para SDR, closer, farmer/CS e gerente comercial.
Anti-gaming	Antecipe como suas métricas serão manipuladas antes de pagar por isso.
Desempenho ≠ sorte	Metas e territórios justos, ganhos inesperados.
Custo real do plano	Comissão na CLT: integração salarial, DSR e encargos incluídos na modelagem.
Ciclo completo	Do desenho à implementação: transição, comunicação, piloto e correção de distorções.

Benefícios para sua empresa

- Evite os erros que destroem valor em vendas: comissão paga sem resultado, gaming de métricas, guerra por territórios e venda empurrada que vira "churn"
- Alinhe o plano de incentivos à estratégia (mix de produto, margem e retenção) e não apenas ao volume
- Reduza risco trabalhista: desenho correto de comissão e prêmio à luz da CLT e da reforma trabalhista

Instrutor

Sergio Almeida

Prof. de Economia dos
Recursos Humanos e Economia
Comportamental da USP

PhD em Economia (Universidade
de Nottingham, Inglaterra)

Consultor de remuneração e
desenho de incentivos

Fundador da Incentiva – Educação
e Soluções em Remuneração



06

Programa Detalhado

AULA 1: POR QUE PLANOS DE VENDAS FALHAM

Fundamentos e erros clássicos em remuneração comercial

- Evidência sobre incentivos monetários: quando comissão funciona — e quando destrói valor
- Erros clássicos: sandbagging, venda empurrada que vira churn, canibalização de margem
- Framework de diagnóstico do plano comercial existente

AULA 2: ARQUITETURA DO PLANO POR PAPEL

Mix fixo-variável e OTE para cada função comercial

- SDR, closer (AE), farmer/CS e gerente comercial: por que cada papel exige desenho diferente
- Determine o mix fixo vs. variável e o OTE adequados a cada função
- A lógica econômica do mix: mensurabilidade, atribuição de resultado e risco

AULAS 3 & 4: MODELO DE VARIÁVEL E CURVA DE PAGAMENTO

Escolha do modelo e calibragem da curva

- Comissão vs. bônus por meta vs. pool: prós, contras e contexto de uso
- Modelos com pré-fixação e pós-fixação de remuneração variável
- Aceleradores, thresholds, caps e frequência de pagamento: como calibrar

AULA 5: MÉTRICAS E GAMING

Escolher e balancear KPIs que não sejam manipuláveis

- Entender a Lei de Goodhart e como antecipar se e como suas métricas de avaliação de desempenho serão manipuladas
- Balanceamento de KPIs: volume, margem, mix de produto e retenção
- Problemas de “multi-tasking” e seleção de indicadores comerciais para fins de remuneração

AULA 6: METAS, TERRITÓRIOS E SORTE

Remunerar desempenho vs. remunerar sorte

- Definição de metas: metodologia para definir metas defensáveis e alcançáveis
- Distribuição de times entre territórios e lidando com o problema de carteiras desiguais
- Tratamento de ganhos inesperados: o que fazer quando a venda "cai no colo"
- Como separar desempenho de sorte na avaliação do vendedor

AULA 7: CUSTO, ASPECTOS LEGAIS E SIMULAÇÃO

Sustentabilidade financeira e segurança jurídica

- Comissão na CLT: integração ao salário, reflexos (DSR, férias, 13º) e encargos
- Comissão vs. prêmio após a reforma trabalhista: diferenças de custo e risco
- Modelagem do custo total do plano e simulação de cenários de atingimento

AULA 8: IMPLEMENTAÇÃO, CORREÇÃO E CASOS

Do desenho à operação: implementando mudanças em remuneração

- Transição de plano com shadow system, comunicação e piloto
- Diagnóstico e correção de distorções em plano já rodando
- Solução de casos: aplique os frameworks do curso a situações reais

FERRAMENTAS QUE VOCÊ LEVA

Templates prontos para aplicar no seu time

- Simulador de curvas de comissão (aceleradores, thresholds e caps)
- Calculadora de OTE e mix fixo-variável por papel
- Planilha de custo total do plano com encargos CLT
- Framework de definição de metas e checklist de atributos de um sistema de remuneração robusto

Metodologia e Materiais

Como você aprende

Combinação de profundidade técnica com aplicação prática imediata

Aulas ao vivo:

Fundamentos baseados em evidência empírica, apresentados em formato síncrono com espaço para dúvidas e discussão em tempo real.

Ferramentas aplicadas:

Simulações práticas usando Excel para diagnóstico, modelagem e decisão.

Aprendizado ativo:

Análise crítica de planos reais — identifique acertos, erros e o que você mudaria.

Solução de casos:

Feche o curso aplicando os frameworks a casos completos de remuneração comercial.

O que você recebe



Templates analíticos

Simulador de curvas de comissão (aceleradores, thresholds, caps)

Calculadora de OTE e mix fixo-variável por papel

Planilha de custo total do plano (encargos CLT)

Framework de definição de metas e checklist de modelo de remuneração robusto



Conteúdo curado

Slides de todas as aulas

Artigos e casos selecionados

Scripts de comunicação para anunciar mudanças no plano



Acesso flexível

Gravações disponíveis até 24h após cada aula

Acesso por 3 meses para revisão



Certificado de conclusão (Curso de Educação Executiva)

Ao completar o programa você recebe Certificado de Conclusão: Desenho de Remuneração para Times Comerciais. Emitido por: Incentiva.

Datas e formato

Data de início: 3 de outubro de 2026

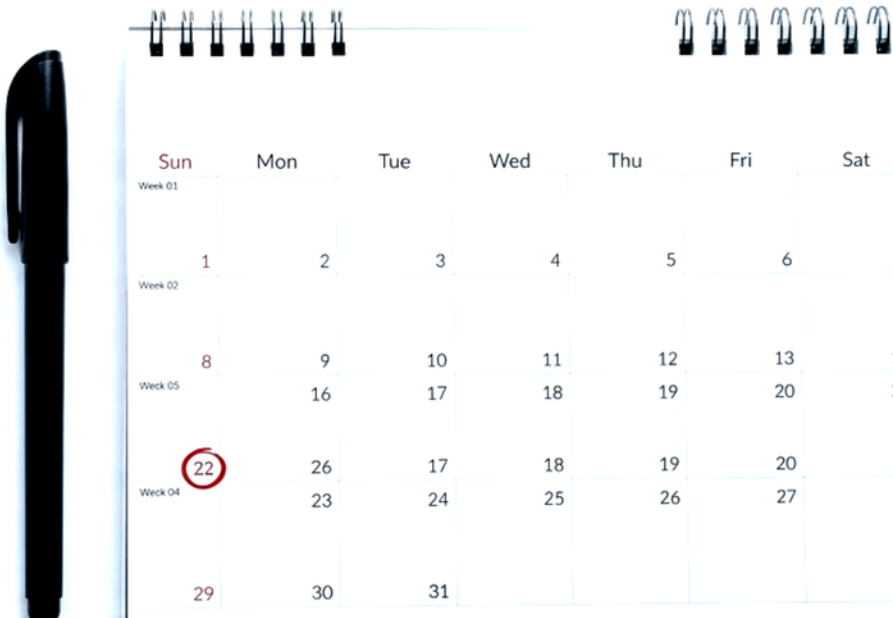
Horário:
Aos sábados
10h30-12h30

Carga-horária:
16h (8 aulas de 2h)

Formato:
Online ao vivo (Zoom)
Aulas gravadas disponíveis manhã seguinte

Calendário Detalhado

SETEMBRO 2026							OUTUBRO 2026							NOVEMBRO 2026						
D	S	T	Q	Q	S	S	D	S	T	Q	Q	S	S	D	S	T	Q	Q	S	S
		1	2	3	4	5					1	2	3	1	2	3	4	5	6	7
6	7	8	9	10	11	12	4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14
13	14	15	16	16	18	19	11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21
20	21	22	23	24	25	26	18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28
27	28	29	30				25	26	27	28	29	30	31	29	30					
Dia de aula (Sábados, 10h30—12h30)							Feriado nacional													
8 encontros · início 03/out · término 21/nov																				



Investimento

INVESTIMENTO		
Valor integral		R\$ 2.900
À vista	ECONOMIZE 10%	R\$ 2.610
Parcelado em 10x s/juros		R\$ 290/mês
VAGAS LIMITADAS		50 vagas
O QUE ESTÁ INCLUÍDO		
Aulas ao vivo		16h
Solução de casos		✓
Templates e Ferramentas		✓
Slides de todas as aulas		✓
Material Didático		✓
Certificado		✓



Como se inscrever

Processo de inscrição:

1

Acesse o link:

goincentiva.com/inscricao

e preencha o formulário com nome, e-mail, CPF e forma de pagamento (à vista ou parcelado)

2

Receba contrato e instruções de pagamento por e-mail

3

Após confirmação do pagamento, você recebe acesso à plataforma. Material pré-curso será enviado em 28/setembro

Início das aulas:

03/outubro/2026

INSCREVER-SE

CLIQUE AQUI



12



www.goincentiva.com



[sergiopalmeida](#)



Escanear para
inscrever-se

