

# B

## FORMATIONS

### LA STRATEGIE D'EMPLOI DES FORCES COMMERCIALES

Avec plus de 2000 sessions de formation en droit social et ressources humaines dispensées ces 20 dernières années, BLOHORN Formations est un des acteurs majeurs de ce marché. Grâce à notre méthodologie et nos supports pratiques, notre taux de satisfaction est de 4,7/5.

#### INFOS PRATIQUES

Animateur :  
Juriste Droit Social ou avocat  
Cabinet Blohorn Avocats

Adresse :  
Visio-conférence

La session visio sera ouverte 15 min avant, un technicien vous aide pour vous connecter et optimiser vos paramètres en cas de nécessité

#### DATE

Jeudi 20 juin 2024

#### HORAIRES

9H – 12H

#### LES TARIFS

Selon la convention de formation signée en fonction du pack choisi

Nos salles sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez-nous au 04 38 02 12 75 afin d'étudier les possibilités d'adaptation particulières.

# Blohorn

— A V O C A T S —

EXPERTISE ET STRATÉGIE  
DROIT SOCIAL

---

## Présentation de la formation

---

Dans une période en perpétuelle renouvellement et changement, nombreuses entreprises connaissent des difficultés de recrutement ainsi que des difficultés à conserver auprès d'elles ses salariés et notamment sa force commerciale. Cette formation donnera des exemples de ce qu'il est juridiquement possible de mettre en place à l'égard de ses salariés pour sécuriser la relation contractuelle mais également pour tenter de les conserver dans ses effectifs. Le cas des VRP ne sera toutefois pas abordé.

---

### THÈMES

---

- Rémunération variable
- Clause de non-concurrence
- politique RH de fidélisation des commerciaux

---

### PUBLICS CONCERNÉS

---

Chef d'entreprise, collaborateurs spécialisés en droit social, expert-comptable (*aucun prérequis nécessaire*)

---

### CONTENU

---

#### **I- Mettre en place une politique de rémunération variable**

- Déterminer ses objectifs
- Fixer les contours de l'évolution des objectifs

#### **II- La clause de non-concurrence**

- Les contours légaux de la clause
- Les dessous de sa mise en œuvre

#### **III- Comment fidéliser sa force commerciale**

- Les différents leviers de partage de la valeur
- Les avantages en nature
- L'entretien d'évaluation

---

### OBJECTIFS

---

- Connaître les différents outils à disposition de l'employeur pour conserver les commerciaux dans ses effectifs

---

### MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

---

Exposé / Echange d'expériences / Apports juridiques et théoriques illustrés par des exemples concrets

Diaporama au format électronique / Diagnostic préalable / Test de validation des connaissances

Tour de table (selon le nombre) / Adaptation de l'animation et du power point en fonction des retours participants

Bayonne

Bordeaux

Grenoble

Montpellier

Paris

Toulouse

[www.blohorn-avocats.fr](http://www.blohorn-avocats.fr)