

Programa: Compensación Variable Rentable

“ ... Cuando tienes un buen plan de incentivos, tu estrategia se convierte en realidad ... ”

AMEIFV Learning

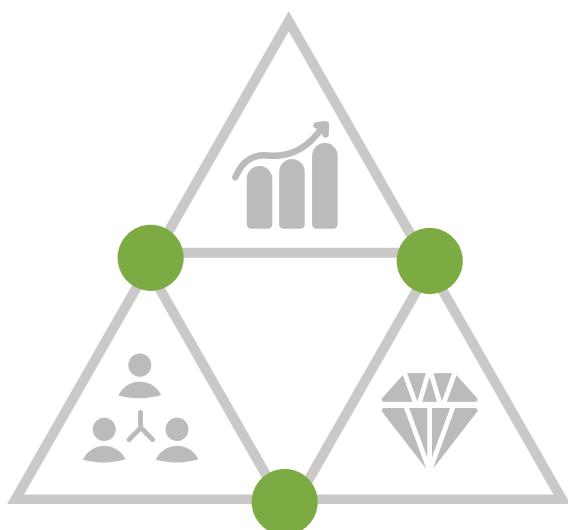
Inicio: 15 de Mayo de 2026

Desarrollar líderes es la clave para transformar tu negocio

Como responsable de la compensación variable, desarrollar habilidades para dirigir eficientemente, adaptarse a la tecnología y acompañar al negocio en el incremento de ventas es clave para continuar teniendo éxito en el futuro.

La compensación variable es un motor que motiva a la gente a cumplir las metas organizacionales de manera rentable y sostenible, tú labor como responsable es estar a la vanguardia y acompañar al negocio

Para estos líderes visionarios creamos nuestro Programa: **Compensación Variable Rentable**



Rentabilidad

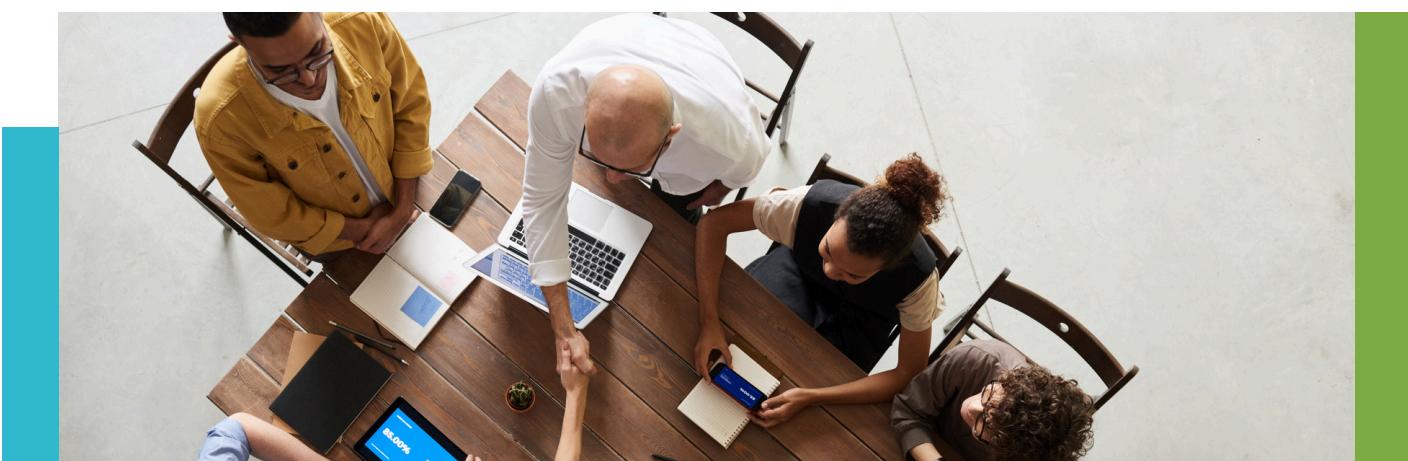
Un esquema de incentivos mal diseñado se convierte en costos y perdida de rentabilidad para la empresa

Agilidad

la falta de claridad en los roles y toma de decisiones, hace que ajustar un esquema sea tardado y complejo

Eficiencia

No usar tecnología genera perdidas por pagos mal realizados, metas no cumplidas e incentivos ineficientes que no se adoptan por el colaborador.





Información clave

- **Modalidad: Online en Vivo**
- **Duración: 20 horas**
- **4 sesiones de 5 horas**

** Contamos con modalidad InCompany

Dirigido a:

Profesionistas que tienen dentro de sus funciones:

- Compensaciones y nómina
- Compensación variable
- Ventas
- Recursos Humanos
- Finanzas
- Operaciones

1

Técnica y estadística

Conoce las últimas tendencias para crear esquemas de incentivos eficientes

2

Tecnología y procesos

Llévate las mejores prácticas en cuanto a la automatización y procesos para un manejo eficiente de tus esquemas

3

Rentabilidad e impacto

Aplica lo aprendido en tu organización agregando un valor diferenciado creando esquemas que incrementen ventas de manera eficiente y rentable

Temario

Nuestro programa esta enfocado en desarrollar habilidades prácticas y reales que permita a los participantes impactar profundamente su función y el resultado de su empresa.

1. Bases de la Compensación

- Compensación total y tendencias
- Alineación de la compensación con negocio y recursos humanos
- Proceso de diseño de compensación variable
- Gobernanza institucional

2. Elegibilidad, quién puede tener compensación variable

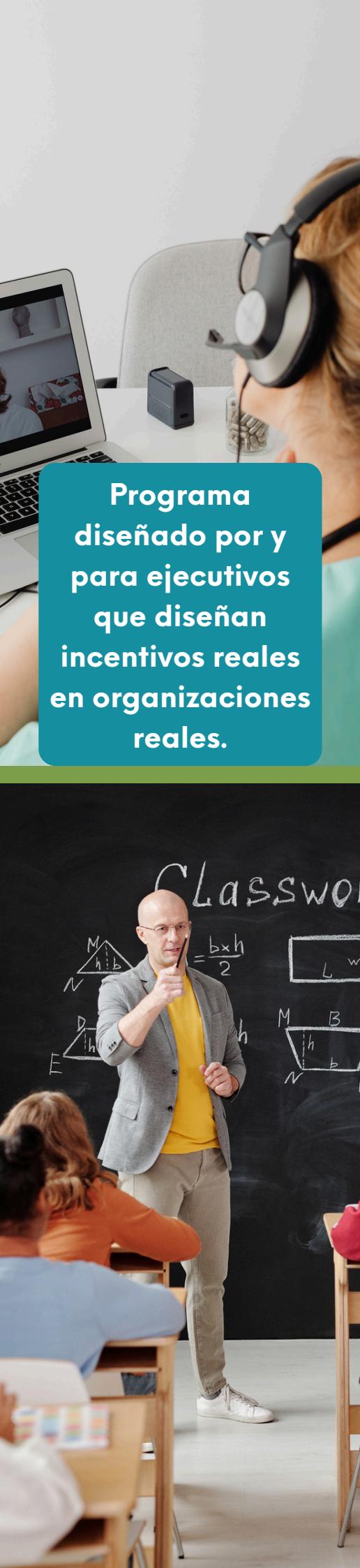
- Importancia de los descriptivos de puesto
- Matriz de elegibilidad
- Mix salarial
- Alineación con estrategia total de compensaciones

3. Diseño e implementación

- Alineación a estrategia de negocio
- Modelos de rentabilidad en incentivos
- Comunicación y change management
- Monitoreo y seguimiento

4. Tecnología aplicada a los incentivos

- Importancia de la visibilidad
- Mejores prácticas de tecnología
- Uso de AI en el proceso de incentivos
- Casos de éxito





Sesiones

Cada sesión es un espacio interactivo con duración aproximada de 5 horas donde el participante podrá aprender e interactuar con el expositor, hacer ejercicios y compartir con el resto del foro.





Programa: Compensación Variable Rentable

Impacta a tu organización y genera mejores resultados

Inicio: 15 de Mayo de 2026

Horario: de 8:30 a.m. a 13:30 p.m.

Modalidad: Online

La experiencia incluye:

- Asistencia a las 4 sesiones del año
- Ejemplos prácticos y reales
- Reconocimiento oficial de participación por parte de AMEIFV
- Oportunidad de interactuar con los máximos líderes empresariales del país
- Expertos reales, no teóricos

\$15,500

No afiliados a AMEIFV

\$12,500

Afiliados a AMEIFV

Costos + iva

[**Regístrate aquí**](#)

Los espacios disponibles están limitados, por lo que te recomendamos reservar tu lugar con anticipación.



Beneficios

Al final del curso el participante saldrá con frameworks prácticos, criterios claros y ejemplos reales para aplicar de inmediato en su organización:

Diseño y Estrategia

- Diseñar esquemas de compensación variable alineados a la estrategia del negocio
- Definir criterios claros de elegibilidad, mix salarial y reglas de gobierno
- Construir modelos de incentivos rentables, sostenibles y escalables

Implementación y control

- Implementar procesos efectivos de seguimiento, control y visibilidad del desempeño
- Identificar y mitigar riesgos comunes en esquemas de incentivos
- Comunicar los planes de forma clara para lograr adopción y compromiso

Tecnología

- Integrar tecnología y herramientas digitales en la gestión de incentivos
- Utilizar datos y analítica para evaluar impacto en ventas y rentabilidad
- Entender el rol de la AI aplicada a la compensación variable

Impacto profesional

- Evaluar el impacto real de la compensación variable en: Ventas, margen. Comportamiento comercial y alineación estratégica
- Convertirse en un socio estratégico del negocio, no solo en un administrador de pagos



Acerca de nosotros

AMEIFV

Somos una asociación de profesionistas a nivel Directivo enfocados en compartir y fomentar las mejores prácticas de compensación variable.

Actualmente somos más de 100 miembros los que componemos la asociación

**Con nosotros aprenderás
conocimiento práctico y real,
no teoría**

www.ameifv.com

Luis Figuera



José Luis es un ejecutivo con más de 30 años de experiencia, es un especialista en Efectividad de Fuerza de Ventas, Gestión Integral de Fuerza de Ventas, Commercial Excellence, Business Intelligence, entre otras

Con una formación en Ingeniería y distintas certificaciones en marketing, inteligencia de negocios y analítica, José Luis ha sido capaz de implementar estrategias físicas y digitales que incrementan ventas alineando las estructuras comerciales con la estrategia y la compensación del colaborador a través del uso de tecnología como la IA.

Giovanni Vallejo Garrido



Giovanni tiene más de 12 años de experiencia enfocada a compensación variable y analítica de datos en distintas empresas nacionales e internacionales.

Con una formación en Actuaría y distintas certificaciones en el ramo de compensación variable, Giovanni es capaz de conectar la estrategia del negocio con la motivación del colaborador para generar resultados extraordinarios en la empresa donde le toque colaborar.

Ivan Correa Mejía



Iván Correa Mejía es un líder en estrategia, data analytics, innovación e incentivos comerciales con más de 15 años de experiencia transformando organizaciones en sectores como retail, servicios financieros, seguros y venta directa.

Con una formación en Actuaría, un MBA por la Universidad de Manchester, un Master en Gaming y diversos estudios ejecutivos en MIT, Columbia, Wharton, entre otros, Iván combina pensamiento analítico, visión estratégica y ejecución para generar valor sostenible en las organizaciones.

Contacto

Página

www.ameifv.com

e-Mail

contacto@ameifv.com

WhatsApp

56 4140 2485

Llamadas y WhatsApp

667 194 4932

[Regístrate aquí](#)

Inicio: 15 de Mayo de 2026