

- Assurez-vous que l'agent saisit bien vos priorités. Par exemple, si vous voulez que les ventes démarrent immédiatement et si vous n'avez qu'un besoin ponctuel d'information commerciale, faites en sorte que l'agent le comprenne bien.
- Déterminez la façon dont sera mesurée le rendement et assurez-vous que les agents savent comment ils seront évalués.
- Au besoin, établissez un système d'intéressement qui récompense les agents s'ils dépassent les objectifs que vous aurez fixés. Bien souvent, il s'agit de taux de commission majorés pour des ventes au-delà d'un niveau prédéterminé.
- Renseignez régulièrement les agents sur le rendement par rapport aux objectifs que vous aurez fixés d'un commun accord.
- Soyez disposés à changer votre programme pour mieux réagir aux conditions du marché, et faites en sorte de respecter les règles convenues.

### La planification : la variable critique

Trop souvent, les régimes de rémunération sont établis à l'aveuglette sur la base de moyennes imaginaires de taux de commission. Évitez ce piège. Souvenez-vous que les agents commerciaux sont tous des entrepreneurs indépendants et que chacun d'entre eux doit faire face à un contexte propre à son territoire. Ceci signifie que vous pouvez mettre en place un régime tenant compte de circonstances particulières.

Votre but est de gagner de l'argent. Il en est de même pour vos agents. Vous voulez vous assurer qu'ils tireront avantage de leur association avec vous. La seule façon de réussir est de planifier avec eux, de leur demander ce qu'ils pensent. Apprenez à connaître la situation à laquelle ils font face dans leurs territoires propres. Cherchez à savoir comment vos concurrents rémunèrent leurs agents. Si vous êtes un nouveau venu dans le domaine et êtes à la recherche d'une agence, assurez-vous que votre régime de rémunération (commissions et honoraires) retient leur attention.

La rémunération des agents commerciaux est une partie importante des liens qui unissent fabricants et agents « pour le meilleur et pour le pire ». Si vous n'offrez pas suffisamment, vous n'attirerez pas le genre d'agents que vous voulez. Si vous offrez trop, vous risquez d'éprouver des difficultés financières. En clair, le mot important est « équitable ». Soyez équitable pour vous-même et toutes les parties concernées. C'est la base essentielle de tout bon régime de rémunération d'agent.