



Aula 4 – Como Remunerar e motivar Vendedores

Objetivo da Aula

Ensinar como estruturar um plano de remuneração, Como motivar seus vendedores, motivador e escalável, utilizando o modelo OTE (On Target Earnings) com tabela de múltiplos, incluindo valores médios de mercado e evolução por senioridade.

1 Conceito de OTE

- **Definição:** É o ganho total esperado do vendedor quando ele bate 100% da meta.
- **Composição:** Salário fixo + comissão variável.
- **Por que usar:**
 - Dá clareza ao vendedor sobre quanto pode ganhar.
 - Facilita o planejamento financeiro da empresa.
 - Permite criar um plano de carreira previsível.

 *Exemplo simples:*

Fixo R\$ 3.000 + Comissão R\$ 3.000 (meta cheia) = **OTE R\$ 6.000/mês.**

2 Tabela de Múltiplos

 Exemplo para meta de R\$ 100.000/mês, fixo R\$ 3.000, comissão 5%:

Performance	Faturamento Vendido	Comissão (5%)	Total Ganho	Múltiplo sobre Fixo
80% - 99% da meta	R\$ 80.000	R\$ 4.000	R\$ 7.000	2,33x
100% - 119% da meta	R\$ 100.000	R\$ 5.000	R\$ 8.000	2,66x
120% - 149% da meta	R\$ 120.000	R\$ 6.000	R\$ 9.000	3,00x
150% ou Mais da meta	R\$ 150.000	R\$ 7.500	R\$ 10.500	3,50x

💡 **Regra de Ouro:** Bons vendedores tendem a ter múltiplos entre **2,5x e 4x** o valor do fixo.

3 Aceleradores

Para estimular resultados acima da meta:

- **Até 100% da meta:** Comissão base (ex.: 5%).
- **101% a 120% da meta:** Comissão maior (ex.: 6%).
- **Acima de 120%:** Comissão premium (ex.: 7%).

4 Médias de Mercado por Senioridade

- **Júnior:**
 - Fixo: R\$ 2.000 a R\$ 2.500
 - Comissão: 3% a 5%
 - OTE: R\$ 4.000 a R\$ 5.000/mês
- **Pleno:**
 - Fixo: R\$ 3.000 a R\$ 3.500
 - Comissão: 4% a 6%
 - OTE: R\$ 6.000 a R\$ 7.500/mês
- **Sênior:**
 - Fixo: R\$ 4.000 a R\$ 5.000

- Comissão: 5% a 8%
- OTE: R\$ 9.000 a R\$ 12.000/mês

5 Estruturando um Plano de Carreira

Nível	Tempo Médio	Critérios de Promoção	Remuneração Alvo (OTE)
Júnior	6–12 meses	Vender R\$ 200.000 em 3 meses.	R\$ 4k – 5k
Pleno	1–2 anos	Vender R\$ 300.000 em 3 meses.	R\$ 6k – 7,5k
Sênior	+3 anos	Vender R\$ 400.000 em 3 meses.	R\$ 9k – 12k
Líder	—	Gestão de time e métricas	R\$ 12k+



Exercício Prático

1. Defina a **meta de vendas mensal** da sua operação.
2. Escolha o **percentual de comissão** e calcule o OTE para meta cheia.
3. Monte sua **tabela de múltiplos** para 80%, 100%, 120% e 150% da meta.