

# MUITO + GESTÃO

**Anais da Semana Científica e de Extensão**

Escola de Negócios - Univali  
Curso de Administração  
Campus de Itajaí

## **METAS E REMUNERAÇÃO DA EQUIPE DE VENDAS: O CASO DA BRASPEÇAS REFRIGERAÇÃO.**

Bárbara Nicoli Bittencourt<sup>1</sup>

Brunna Caroline Fraga<sup>2</sup>

Gustavo Behling<sup>3</sup>

### **RESUMO**

O presente trabalho tem como objetivo o desenvolvimento de um plano de metas e de remuneração estratégica para equipe de vendas da empresa Braspeças Refrigeração Ltda. A metodologia aplicada caracteriza-se como uma proposição de plano com abordagem qualitativa. Para o levantamento de dados realizou-se uma entrevista com o gestor da empresa, a observação participante e a coleta de informações no banco de dados da organização. A análise do atual modelo de remuneração demonstra que ainda faltam estratégias que motivem e promovam melhor desempenho da equipe de vendas, além da falta de métodos que contribuam para um controle e avaliação dos esforços individuais. Sugere-se que a organização adote fluxogramas com os mapeamentos dos processos de vendas que devem incluir além do atendimento com qualidade, a prospecção e o resgate de clientes inativos. Essas atividades serão remuneradas a partir do atingimento de um conjunto de metas pré- estabelecidas e combinadas a um novo percentual de comissão. O plano de metas e remuneração estratégica sugerido permitirá maior comprometimento da equipe de vendas, controle dos esforços e consequentemente o fortalecimento da imagem da organização para com os clientes.

Palavras-chave: Administração de Vendas. Metas. Remuneração.

---

<sup>1</sup> Acadêmico (a) do Curso de Administração, UNIVALI – Campus Itajaí /SC.barbaranicoli01@hotmail.com

<sup>2</sup> Acadêmico (a) do Curso de Administração, UNIVALI – Campus Itajaí/SC.brus\_cfraga@hotmail.com

<sup>3</sup> Prof. Msc. Orientador, UNIVALI – Campus Itajaí/SC. gustavobehling@univali.br