

LE SYSTÈME DE RÉMUNÉRATION ET SES COMPOSANTES

La rémunération du salarié

Le négociateur salarié

Le négociateur bénéficie de 13 mois de salaire par an.

Le salaire peut constituer la totalité ou une part de l'avance sur commission.

Il est possible de comparer les salaires versés et la somme des commissions avec les arrêtés de comptes périodiques.

- Salarié VRP : salaire mensuel \geq somme prévue par la convention collective.
- Salarié NON VRP : salaire mensuel minimum brut = SMIC.

Le coût d'un salaire pour l'entreprise

➤ Le coût direct

Il peut y avoir différents avantages permettant une augmentation du coût du salaire : tickets restaurant, prise en charge d'une partie.

Sur le salaire brut, l'employeur supporte une charge patronale de 45% et le salarié 22% comme coût de charges salariales.

➤ Le coût indirect

Le salaire, à lui seul, ne détermine pas le coût du salarié.

→ Il faut prendre en considération l'équipement, le recrutement et la formation.

La rémunération de l'agent commercial

Le coût de l'agent commercial se limitera à l'équipement de son post et à sa formation, au maximum.

→ Le coût est moindre

L'agent commercial jouit d'une commission sur le chiffre d'affaire qu'il aura réalisé selon ce qui a été mentionné dans son contrat comme taux et sans fixe ou remboursement de frais.