

Tagungsziele

Vergütungsmodelle ohne Bezug zu den Unternehmenszielen und der individuellen Leistung des Mitarbeiters haben ausgedient. Traditionelle umsatz- oder provisionsorientierte Entlohnungssysteme werden den gestiegenen Anforderungen an eine differenzierte Marktbearbeitung nicht mehr gerecht. Die getrennte Vergütung von Außen- und Innendienst gehört zunehmend der Vergangenheit an.

Vor diesem Hintergrund zeigen Ihnen ausgewiesene Experten, wie ein modernes Vergütungssystem für Ihren Vertrieb aussehen kann. Vom Vorgehen bei der Einführung eines neuen Entlohnungssystems über die dabei zu beachtenden rechtlichen Rahmenbedingungen bis hin zu Beispielen erfolgreich eingesetzter Modelle in der Unternehmenspraxis werden alle Facetten dieser komplexen Thematik praxisnah dargestellt.

Im Rahmen des Seminars am Folgetag erfahren Sie, wie Sie durch den Einsatz innovativer Methoden und Instrumente die Umsätze und Deckungsbeiträge Ihres gesamten Vertriebs steigern können.

Mit dieser Fachtagung wenden wir uns an Führungskräfte aus den Bereichen:

- Vertrieb
- Verkauf
- Innendienst
- Personal
- Lohn- & Gehaltsabrechnung

Fragen? Gerne!

 +49 89 54852-8500

Tagungsprogramm 17.11.2008

09:00	Begrüßung und Eröffnung <i>Matthias Schlageter, Leiter Programme und Organisation, DVS – Deutsche Verkaufsleiter-Schule, München</i> <i>Moderation: Dr. Heinz Evers, Unternehmensberater, vorm. Geschäftsführer, Kienbaum Management Consultants, Gummersbach</i>
	Markterfolg durch integrierte Vergütungssysteme <i>Dr. Heinz Evers, Unternehmensberater, vorm. Geschäftsführer, Kienbaum Management Consultants, Gummersbach</i> <ul style="list-style-type: none">• Trends und Entwicklungen in der Vertriebsentlohnung• Integration von Vergütung und Vertriebssteuerung• Zielorientierung statt Provisionierung• Ganzheitliche Systeme für Außen- und Innendienst
10:15	Kaffeepause
10:45	Systematik und Vorgehensweise bei der Einführung neuer Vergütungssysteme <i>Prof. Dr. Peter R. Preißler, DGC – Deutsche Gesellschaft für angewandtes Controlling, München</i> <ul style="list-style-type: none">• Entwicklung eines leistungsfördernden Vergütungssystems• Vermeidung von grundsätzlichen Fehlern• Entlohnungsgerechtigkeit, Nachvollziehbarkeit und Motivation als entscheidende Vergütungsmaximen• Anforderungskatalog für ein ziel- und leistungsorientiertes Entlohnungssystem• Integration des Innendienstes in die Außendienstentlohnung
11:45	Vergütung mit Zielprämien: Ein ganzheitliches Konzept der Führung von Mitarbeitern im Außen- und Innendienst <i>Dr. Heinz-Peter Kieser, Vergütungsexperte, Dr. Finkenrath Dr. Kieser + Partner, Walldürn-Hornbach</i> <ul style="list-style-type: none">• Vertriebsvergütung als Verstärkung einer leistungsorientierten Führung• Wie innovative Zielprämien Mitarbeiter zur Top-Performance führen• Die Einbindung von Deckungsbeiträgen in die moderne Vertriebsvergütung• Die Vernetzung von Außen- und Innendienst durch das Vergütungssystem (Teamorientierung)• Beispiele moderner Vergütungsansätze
12:45	Gemeinsames Mittagessen
14:00	Arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen für leistungsorientierte Vergütungsmodelle <i>Prof. Dr. Michael Kliemt, Fachanwalt für Arbeitsrecht, Kliemt & Vollstädt, Düsseldorf</i> <ul style="list-style-type: none">• Vertragliche Gestaltungsspielräume: Grenzen – Tarifrecht – Fallbeispiele• Mitbestimmungsrechte des Betriebsrats: Umfang – Betriebsvereinbarung• Mustervereinbarungen für Außendienst-Entlohnungsmodelle
15:00	Kaffeepause
15:30	Performance Management im Außendienst <i>Martin Haep, Client Development, Mercer Human Resource Consulting, Düsseldorf</i> <ul style="list-style-type: none">• Steuerung als wichtige Komponente eines integrierten Performance Management-Systems• Die Außendienststeuerung als Teil der Unternehmenssteuerung• Die Entwicklung und Implementierung eines Vergütungssystems, dargestellt an einem Kundenbeispiel aus der Praxis

Ihre Referenten

Dr. Heinz Evers

leitete über 30 Jahre die Kienbaum Vergütungsberatung und berät heute namhafte Unternehmen bei der Einführung leistungsorientierter Vergütungssysteme. Er initiierte die jährlichen Kienbaum-Vergütungsstudien für den Vertrieb und ist Autor zahlreicher Fachpublikationen in den Bereichen Vergütung und Mitarbeitermotivation.

Prof. Dr. Peter R. Preißler

ist anerkannter Experte im Bereich der Außendienst-Entlohnung. Er ist Professor für Controlling und Unternehmensführung und erfahrener Unternehmensberater. Zu seinen Veröffentlichungen als Fachbuchautor zählen Titel wie »Leistungsorientierte Entlohnungssysteme für den Außendienst«.

Dr. Heinz-Peter Kieser

berät als Inhaber einer Unternehmensberatung für leistungsorientierte Vergütungssysteme namhafte Unternehmen bei der Einführung neuer Vergütungskonzepte. Zuvor war er 17 Jahre als Vertriebs- und Marketinggeschäftsführer in mehreren mittelständischen Unternehmen tätig.

Prof. Dr. Michael Kliemt

ist Partner der auf Arbeitsrecht spezialisierten Kanzlei Kliemt & Vollstädt. Er berät Unternehmen in allen Fragen des Arbeits- und Dienstvertragsrechts. Darüber hinaus hat er den Lehrstuhl für Arbeitsrecht an der Universität des Saarlandes inne.

Martin Haep

verfügt über weitreichende Erfahrungen in der Gestaltung und Einführung variabler Vergütungssysteme im Vertrieb. Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Ableitung und Ausgestaltung von Human Resource Beratungsprojekten aus den Business Anforderungen seiner Klienten. In seiner vorherigen Funktion als Bereichsleiter bei Kienbaum Management Consultants lag sein Beratungsschwerpunkt in der Entwicklung von Performance Management- und Vergütungssystemen.

Michael Mild

ist in seiner heutigen Position als Ressortleiter Personal Vertrieb für ca. 800 Vertriebsmitarbeiter verantwortlich. Zuvor durchlief er alle Positionen einer klassischen Karriere im Bereich Personal, angefangen von der Tätigkeit als Personalassistent bis hin zu Personalleitung eines namhaften Unternehmens im Facheinzelhandel.

16:30 Die erfolgreiche Einführung eines neuen Vergütungs-Modells bei Viessmann

Michael Mild, Ressortleiter Personal Vertrieb, Viessmann Werke, Allendorf

- Entscheidungsfaktoren zur Umstellung der Vergütung
- Akzeptanz durch Einbindung der Beteiligten
- Verkäufer-Motivation mit System
- Ein flexibles Vergütungssystem für veränderliche Ziele
- Ausbau des neuen Konzepts
- Praxis-Empfehlungen

17:30 Zusammenfassung und Abschlussdiskussion

18:00 Ende der Tagung

Seminar am 18.11.2008 mit Dr. Heinz-Peter Kieser

*Dr. Heinz-Peter Kieser,
Dr. Finkenrath Dr. Kieser + Partner, Walldürn-Hornbach*



Steigerung von Umsatz und Deckungsbeitrag über innovative Vergütungskonzepte für den Außen- und Innendienst

Vergütung als Element der Mitarbeiter-Eigensteuerung

- Veränderungen im Marktumfeld erfordern neue Vergütungsansätze • Neue Aufgaben und Rollen im Verkauf • Motivationsfaktoren für Vertriebsmitarbeiter

Status quo in der Außendienstvergütung

- Vergütungshöhe • Vergütungsstrukturen

Defizite traditioneller Vergütungssysteme

- Forcierung der falschen Unternehmensziele • Geringe Motivationswirkung
- Ungerechte Vergütungslosungen • Zementierung der Vertriebs- und Marketingstrukturen • Vernachlässigung der Innendienstmitarbeiter

Aktuelle Entwicklung der Vergütung im Verkauf

- Vertriebsvergütung im Wandel • Anforderungen an leistungsorientierte Vergütungskonzepte • Die Höhe des variablen Einkommensanteils im Außen- und Innendienst

Der Profit-Center-Ansatz in der modernen Vergütung

- Die Profit-Center-Philosophie • Profit-Center-Strukturen im Verkauf • Mitarbeiter-Steuerung über Profit-Center

Die Zielprämie als motivierendes Vergütungsinstrument

- Führen mit Zielen • Die klassische Zielprämie • Neue Formen der zielorientierten Vergütung • Die Einbeziehung des Innendienstes in die Zielprämien-Vergütung

Weiterentwickelte Vergütungskonzepte

- Das Konzept des Zieleinkommens • Added-Value-Provisionen • Berücksichtigung der Gebietspotenziale in der variablen Vergütung

Teamorientierte Vergütungsansätze

- Teamstrukturen im Vertrieb • Leistungsorientierte Vergütung als Klammer für Außen- und Innendienst • Motivierende Instrumente der Teamvergütung

Die Umstellung auf ein neues Vergütungssystem

- Mittelherkunft für die variable Vergütung • Rechtliche Aspekte • Was aus psychologischer Sicht zu beachten ist

Seminarzeiten: 9:00 Seminarbeginn, 10:30 - 11:00 Kaffeepause, 12:30 - 14:00 Gemeinsames Mittagessen, 15:30 - 16:00 Kaffeepause, 17:00 Ende des Seminars

DVS Deutsche Verkaufsleiter Schule GmbH
 Emmy-Noether-Straße 2/E
 D-80992 München
 Tel. +49 89 54852-8500
 Fax +49 89 54852-8508



Von jeder Teilnahmegebühr spendet die DVS 1 € an Schulprojekte von Plan International.

Plan

www.plan-deutschland.de

Leistungsorientierte Entlohnung



Wir gestalten Ihren Sales-Kick-off!



- Ist die Zeit mal wieder knapp bis zur jährlichen Vertriebs- oder Händlertagung?
- Strickt Ihnen niemand ein stimmiges Konzept?
- Suchen Sie spritzige Referenten und die passende Location?
- Haben Sie keine Zeit, auch noch die Künstler für die Party zu engagieren?
- Ganz zu schweigen von Dekoration, Fotografie und Technik?

... rufen sie uns an – ein starkes Team unterstützt Sie!

Ihre Ansprechpartnerin: Carola Kallis, Tel. + 49 8192 997346
 www.verkaufschule.de | www.thaliasophia.de

Buchungscode 08653

Tagungstermin: 17.11.2008
 9:00 – 18:00 Uhr
 Seminartermin: 18.11.2008
 9:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühren

Tagung und Seminar: 1.490 €
 Tagung: 950 €
 Seminar: 850 €

zzgl. MwSt., inklusive Arbeitsunterlagen, DVS Magazin »Der VertriebsSpezialist« (4 Ausgaben pro Jahr), Mittagessen und Pausengetränke

Tagungs-/Seminarort

PULLMANN Hotels and Resorts
 Lindemannstraße 88
 44137 Dortmund
 Tel +49 231 9113-0

Im PULLMANN Hotels and Resorts ist für die Tagungsteilnehmer ein Zimmerkontingent reserviert. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer bei der Reservierungszentrale des Hotels bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn mit dem Hinweis auf das Kontingent der DVS Deutsche Verkaufsleiter-Schule.

Datenschutzerklärung: *Diese Angaben sind freiwillig. Mit Nennung von Telefon-/Faxnummer und E-Mail-Adresse geben Sie Ihre Einwilligung, dass wir Sie auch über diese Wege zu unserem Angebot informieren dürfen. Wir sind ein Unternehmen der Süddeutscher Verlag Mediengruppe. Ihre Anmeldedaten und Ihre getätigten freiwilligen Angaben werden von uns und den Unternehmen der Mediengruppe, unseren Dienstleistern sowie anderen ausgewählten Unternehmen für Marketingzwecke genutzt, um interne Marktforschung zu betreiben und Sie über Produkte und Dienstleistungen zu informieren. Sollten Sie dies nicht wünschen, können Sie uns das jederzeit schriftlich mitteilen: DVS Deutsche Verkaufsleiter-Schule GmbH, Emmy-Noether-Straße 2/E, 80992 München oder dvs@verkaufschule.de

Bei Absagen durch die DVS aus unvorhersehbaren oder organisatorischen Gründen wird die entrichtete Teilnahmegebühr erstattet. Haftungs- und Schadensersatzansprüche sind ausgeschlossen.

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Diese sind jederzeit frei abrufbar unter www.verkaufschule.de/dvs/agb

Stand: 03/08

Anmeldung zur DVS Fachtagung und Seminar

- Tagung und Seminar am 17.11. + 18.11.08 in Dortmund
- Tagung am 17.11.08 in Dortmund
- Seminar am 18.11.08 in Dortmund

Name Vorname

Position* Abteilung*

Firma Branche*

Straße/Postfach

PLZ Ort

Telefon* Fax*

E-Mail*

JA, ich möchte den (kostenlosen) DVS-Newsletter abonnieren.

Datum Unterschrift

Ihre Ansprechpartner

Für alle Fragen rund um unser Veranstaltungsprogramm wenden Sie sich bitte an:



Matthias Schlageter

Leiter Programme und Organisation

Telefon: +49 89 54852-8506
 matthias.schlageter@verkaufschule.de



Carola Kallis

Projektleiterin

Telefon: +49 89 54852-8504
 carola.kallis@verkaufschule.de

Faxen oder senden Sie uns Ihre Anmeldung, melden Sie sich per E-Mail an oder direkt online. Buchungscode direkt online eingeben!

Leistungsorientierte Entlohnung

für den Außen- und Innendienst

Tagung: 17. November 2008 in Dortmund

Seminar: 18. November 2008 in Dortmund



Dr. Heinz Evers
*Unternehmensberater,
vorm. Geschäftsführer
Kienbaum Management
Consultants*



**Prof. Dr. Peter
R. Preißler**
*DGC – Deutsche
Gesellschaft für ange-
wandtes Controlling*



**Dr. Heinz-Peter
Kieser**
*Vergütungsexperte,
Dr. Finkenrath
Dr. Kieser + Partner*



**Prof. Dr. Michael
Kliemt**
*Fachanwalt für
Arbeitsrecht,
Kliemt & Vollstädt*



Martin Haep
*Client Development,
Mercer Human Resource
Consulting*



Michael Mild
*Ressortleiter Personal
Vertrieb,
Viessmann Werke*

Thema des Seminars

- Steigerung von Umsatz und Deckungsbeitrag über innovative Vergütungskonzepte für den Außen- und Innendienst

mit Dr. Heinz-Peter Kieser

**Mit top-aktuellem
Unternehmensbericht**

Themen der Tagung

- Markterfolg durch integrierte Vergütungssysteme im Vertrieb
- Einführung und Aufbau neuer Vergütungssysteme für den Außen- und Innendienst
- Vergütung mit Zielprämien
- Arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen
- Performance Management im Außendienst