

Leistungsorientierte Entlohnung für den Außen- und Innendienst

9. FACHTAGUNG

Tagung: 25.04.2006

Seminar: 26.04.2006

in Frankfurt

getrennt
buchbar

Themen der Fachtagung

- Einführung und Aufbau neuer Vergütungssysteme für den Außen- und Innendienst
- Markterfolg durch integrierte Vergütungssysteme
- Zielorientierte Vergütung und Führung
- Arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen
- Integration aller am Marktbearbeitungsprozess beteiligten Bereiche in ein kundenfokussiertes Steuerungs- und Vergütungssystem

Praxisberichte zu neuen Vergütungssystemen

- Variable Vergütung im Außendienst – Das Blaupunkt-Erfolgskonzept für die Verkäuferentlohnung
- Einführung und Umsetzung eines neuen Vergütungssystems im Vertrieb von brother

Ihre Referenten



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



Dr. Michael Kliemt
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Kliemt & Vollstädt



Martin Haep
Bereichsleiter
Kienbaum Consultants International



Gerd Senning
Verkaufsleiter Fabrikhandel
und Großhandel
Blaupunkt



Dr. Peter R. Preißler
Geschäftsführer
DGC – Gesellschaft für
angewandtes Controlling



Matthias Kohlstrung
Vertriebs- und Marketingleiter
brother International Deutschland

Thema des Seminars

- Steigerung von Umsatz und Deckungsbeitrag über innovative Vergütungskonzepte für den Innen- und Außendienst

mit Dr. Heinz-Peter Kieser

Ihr Tagungsleiter



Dr. Heinz Evers
Gesellschafter
Kienbaum Consultants International

So profitieren Sie von Tagung und Seminar:

Sie erfahren, welche Komponenten ein modernes Vergütungssystem ausmachen und was Sie bei der Einführung in Ihrem Unternehmen unbedingt beachten müssen

Kernkompetenz

- Sie erhalten die Möglichkeit, Ihr bestehendes Vergütungssystem auf den Prüfstand zu stellen
- Sie lernen die Vorgehensweise bei der erfolgreichen Entwicklung und Einführung eines neuen Entlohnungssystems kennen

Mit freundlicher Unterstützung von

Kienbaum^K
Executive Search
Human Resource & Management Consulting

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 vom 25.04.2006

09:00	Begrüßung und Eröffnung <i>Matthias Schlageter, Programmbereichsleiter DVS, München</i> Moderation: <i>Dr. Heinz Evers, Gesellschafter, Kienbaum Consultants International, Gummersbach</i>
	Markterfolg durch integrierte Vergütungssysteme <i>Dr. Heinz Evers</i> <i>Gesellschafter, Kienbaum Consultants International, 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
10:00	Systematik und Vorgehensweise bei der Einführung neuer Vergütungssysteme <i>Prof. Dr. Peter R. Preißler</i> <i>Geschäftsführer 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
11:00	Kaffeepause
11:30	Zielorientierte Vergütung und Führung im Außen- und Innendienst <i>Dr. Heinz-Peter Kieser</i> <i>Dr. Finkenrath Dr. Kieser + Partner, Walldürn-Hornbach</i> <ul style="list-style-type: none">• Vergütung als Führungs- und Steuerungsinstrument• Der Profit-Center-Ansatz in der modernen Vergütung• Die Technik der zielorientierten Vergütung• Die Einbindung der Innendienstmitarbeiter in die zielorientierte Vergütung• Vorgehensweise bei der Umstellung auf ein neues Vergütungssystem
12:30	Arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen für leistungsorientierte Vergütungsmodelle <i>Dr. Michael Kliemt</i> <i>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
13:30	Gemeinsames Mittagessen
14:30	Variable Vergütung im Außendienst – Das Blaupunkt-Erfolgskonzept für die Verkäuferentlohnung <i>Gerd Senning</i> <i>Verkaufsleiter Fabrikhandel und Großhandel, Blaupunkt, Hildesheim</i> <ul style="list-style-type: none">• Ertragsorientierung als Basis selbstgesteuerten Verhaltens im Vertrieb• Teamentlohnung im Außen- und Innendienst• Erfahrungen und Perspektiven der ertragsorientierten Vergütung bei Blaupunkt
15:30	Kaffeepause

16:00	<p>Integration aller am Marktbearbeitungsprozess beteiligten Bereiche in ein kundenfokussiertes Steuerungs- und Vergütungssystem</p> <p><i>Martin Haep</i> Bereichsleiter, Kienbaum Consultants International, Düsseldorf</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Idee des integrierten Steuerungs-, Führungs-, Vergütungssystems • Wer soll teilnehmen? – Die Abgrenzung der relevanten Funktionen • Systementwicklung und Implementierung am Beispiel der SE Spezial-elektronik AG
16:45	<p>Einführung und Umsetzung eines neuen Vergütungssystems im Vertrieb von brother – Erfahrungsbericht</p> <p><i>Matthias Kohlstrung</i> Vertriebs- und Marketingleiter Deutschland, brother International, Bad Vilbel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einführung in das Projekt • Die Ausgangssituation • Zeitlicher und inhaltlicher Projektablauf • Einbindung der Mitarbeiter und des Betriebsrates zur Überwindung von Akzeptanzbarrieren • Erfahrung mit dem neuen Vergütungssystem
17:45	Zusammenfassung und Abschlussdiskussion
18:00	Ende der Tagung

Seminar am 26.04.2006 mit Dr. Heinz-Peter Kieser

Steigerung von Umsatz und Deckungsbeitrag über innovative Vergütungskonzepte für den Innen- und Außendienst

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 Vergütungslösungen
- 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

Ihre Referenten

Dr. Heinz Evers

leitet seit 30 Jahren die Kienbaum Vergütungsberatung und berät namhafte Unternehmen bei der Einführung leistungsorientierter Vergütungssysteme. Er ist außerdem Herausgeber jährlicher Vergütungsstudien für den Vertrieb und Autor zahlreicher Fachpublikationen in den Bereichen Vergütung und Mitarbeitermotivation.

Prof. Dr. rer. pol. Peter R. Preißler

ist anerkannter Experte im Bereich der Außendienst-Entlohnung. Er ist Professor für Controlling und Unternehmensführung und erfahrener Unternehmensberater mit den Schwerpunkten ADM-Entlohnung. 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.

Dr. Michael Kliemt

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

Martin Haep

ist Bereichsleiter bei Kienbaum Consultants International. Sein Beratungsschwerpunkt sind Performance Management- und Vergütungssysteme. Er verfügt über weitreichende Erfahrungen in der Entwicklung und Einführung variabler Vergütungssysteme im Vertrieb.

Gerd Senning

hat im Laufe seiner beruflichen Entwicklung alle Stationen vom Außendienstmitarbeiter über das Key Account Management bis zur Führungskraft im Vertrieb durchlaufen. Vor seiner Tätigkeit als Verkaufsleiter Fabrikhandel und Großhandel war er u.a. mehrere Jahre Verkaufsleiter Fachhandel bei Blaupunkt.

Matthias Kohlstrung

ist seit 1991 in verschiedenen Tätigkeiten bei der Firma brother International GmbH tätig. Von 1996 bis 2002 verantwortet er als Vertriebs- und Marketingleiter den Produktbereich Fashion. Danach baute er eine Niederlassung in Polen auf. Seit 2002 ist M. Kohlstrung Gesamt-Vertriebs- und Marketingleiter Deutschland.

Deutsche Verkaufsleiter Schule GmbH

Emmy-Noether-Straße 2/E
D-80992 München
Tel. +49 89 548 52-85 00
Fax +49 89 548 52-85 08

Alle Veranstaltungen im Überblick

Das DVS-Jahresprogramm 2006 steht Ihnen zum Download unter www.verkaufschule.de/jahresprogramm zur Verfügung.

Buchungscode 06653

Anmeldung zur 9. DVS-Fachtagung

Tagungstermin: 25.04.2006
9:00 – 18:00 Uhr
Seminartermin: 26.04.2006
9:00 – 17:00 Uhr

- Tagung und Seminar am **25.04. + 26.04.06** in Frankfurt
- Tagung am **25.04.06** in Frankfurt
- Seminar am **26.04.06** in Frankfurt

Teilnahmegebühren

Tagung und Seminar: 1.490 €
Tagung: 850 €
Seminar: 790 €

zzgl. MwSt., inklusive Arbeitsunterlagen,
Mittagessen + Pausengetränke

Tagungs-/Seminarort

Maritim Hotel Frankfurt
Theodor-Heuss-Allee 3
60486 Frankfurt a. Main
Telefon +49 69 7578-0

Im Maritim Hotel ist für die Tagungsteilnehmer ein Zimmerkontingent reserviert. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer bei der Reservierungszentrale des Hotels 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. 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. Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Diese sind jederzeit frei abrufbar unter www.verkaufschule.de/dvs/agn

Name Vorname

Position* Abteilung*

Firma Branche*

Straße/Postfach

PLZ Ort

Telefon* Fax*

E-Mail*

Datum, Unterschrift

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

Ihre Ansprechpartner

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



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



Carola Kallis
Leiterin Kongresse
Telefon: +49 89 54852-8504
carola.kallis@verkaufschule.de

Buchungscode direkt online eingeben! ↓