

DVS-Fachtagung

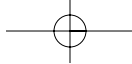
Dienstag 29. Juni 2004

In den derzeit wirtschaftlich schwierigen Zeiten gewinnt die Außendienstvergütung zunehmend an Stellenwert. Die traditionellen umsatz-/provisions-orientierten Entlohnungssysteme werden den differenzierten Anforderungen an die Bearbeitung von Märkten und Vertriebskanälen nicht mehr gerecht. Die Außendienstentlohnung befindet sich deshalb in einem tiefgreifenden Umbruch. Wie Verkäufer in der Zukunft zielorientiert, leistungsgerecht, teambezogen und ergebnisorientiert vergütet werden, wird auf dieser Spezialtagung aufgezeigt. Namhafte Vergütungsexperten referieren über neue Entwicklungen, neue Methoden und neue Instrumente der Vergütung im Vertrieb.

Tagungsprogramm

Tagungsleitung: Dr. Heinz Evers

- | | |
|--------------|---|
| 9.00 –10.00 | <p>Außendienstentlohnung auf dem Prüfstand: Aktueller Entwicklungsstand und Perspektiven
 Dr. Heinz Evers, Gesellschafter, Kienbaum Consultants International</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zielorientierung kontra Provisionierung • Variable und fixe Entlohnungsbestandteile • Flexibilität der Bezugsgrößen • Verknüpfung der Entlohnung mit der Vertriebssteuerung • Zielvereinbarung und Akzeptanz als Erfolgsfaktoren • Ganzheitliche Außendienst-Entlohnungsmodelle |
| 10.00 –11.00 | <p>Einführung neuer Vergütungssysteme – Systematik und Vorgehensweise
 Prof. Dr. Peter R. Preißler, Unternehmensberater</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erarbeitung eines praxisorientierten Entlohnungskonzeptes • Grundsätzliche Voraussetzungen für ein leistungsförderndes Vergütungssystem • Entlohnungsgerechtigkeit und Motivation als entscheidende Vergütungsmaximen • Anforderungskatalog für ein ziel- und leistungsorientiertes Entlohnungssystem im Außendienst |
| 11.00 –11.20 | Kaffeepause |
| 11.20 –12.20 | <p>Innovative Verkäufervergütung mit Profit-Centern und Zielprämien
 Dr. Heinz-Peter Kieser, Unternehmensberater, Entlohnungsexperte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Neue Vergütungsansätze durch Veränderungen im Marktumfeld • Defizite traditioneller Entlohnungskonzepte • Der Deckungsbeitrag als dominierender Vergütungstrend • Neue Vergütungsformen mit Zielprämien • Psychologische und rechtliche Aspekte der Einführung neuer Vergütungssysteme |
| 12.20 –13.15 | <p>50 Prozent variable Vergütung im Außendienst – Das Blaupunkt-Erfolgskonzept für die Verkäuferentlohnung
 Nikolaus Hogreve, Leiter Verkauf Innendienst, Blaupunkt GmbH</p> <ul style="list-style-type: none"> • Umfassende Vertriebsorientierung in allen Unternehmensbereichen durch leistungsorientierte Entlohnung • Ertragsorientierung als Basis selbstgesteuerten Verhaltens im Vertrieb • Aktivierung von Leistungsreserven in der Verkaufsmannschaft durch Teamentlohnung im Außendienst und Innendienst • Erfahrungen und Perspektiven der ertragsorientierten Vergütung bei Blaupunkt |
| 13.15 –14.30 | Gemeinsames Mittagessen |
| 14.30 –15.30 | <p>Leistungssteigerung im Außendienst durch Teamselling- und Teamentlohnungs-Strukturen: Praxisbericht Webasto
 Erich Willer, Leiter Vertrieb, Webasto International</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anforderungen und Grenzen leistungsfähiger Entlohnungssysteme im Verkauf • Aufbau, Struktur und Vergütung von Vertriebsteams • Neue Rollenverteilungen zwischen Außendienst, Innendienst und Key Account-Management und die Konsequenzen für die Entlohnung • Außendienstentlohnung als wichtiger Baustein im Gesamt-Unternehmenskonzept |
| 15.30 –15.50 | Kaffeepause |
| 15.50 –16.45 | <p>Arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen für leistungsorientierte Vergütungssysteme im Verkauf
 Dr. Michael Kliemt, Fachanwalt für Arbeitsrecht</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die vertraglichen Gestaltungsspielräume: Grenzen-Tarifrecht-Fallbeispiele • Mitbestimmungsrechte des Betriebsrates: Umfang-Betriebsvereinbarung • Mustervereinbarungen für Außendienst-Entlohnungsmodelle |
| 16.45 –17.00 | Abschlussdiskussion und Ende der Fachtagung |



Spezialseminar Montag 28. Juni 2004 oder Mittwoch 30. Juni 2004

DVS Kompetenz
für Vertrieb
und Verkauf
Deutsche Verkaufsleiter-Schule

Zukunftsorientierte Vergütung im Außendienst – Neue Konzepte und Methoden

Referent: **Dr. Heinz-Peter Kieser, Unternehmensberater, Entlohnungsexperte**

Seminarprogramm 9.00 – 17.00 Uhr

Neue Vergütungskonzepte aufgrund veränderter Marktsituationen

- Das Dilemma der klassischen Vertriebsstrukturen
- Vom Verkäufer zum „Bezirksmanager“
- Steuerung der Außendienstmitarbeiter über „gut gemachte“ Vergütungssysteme

Motivationsfaktoren im Außendienst

- Das Spektrum der Motivatoren im Außendienst
- Die veränderte Rolle der Vergütung zur Motivation im Verkauf
- Die Bedeutung fixer und variabler Einkommenskomponenten

Vertriebsvergütung im Wandel

- Trends moderner Vergütungssysteme im Außendienst
- Neue Vergütungskriterien und Vergütungsinstrumente
- Einbeziehung weiterer Mitarbeiter in die leistungsorientierte Vergütung

Die Ertragsorientierung in der modernen Vergütung

- Das Profit-Center-Konzept
- Profit-Center nach Außendienstmitarbeitern
- Strategien zur Ertragssteigerung im Verkauf

Die Vergütung auf der Basis von Zielprämien

- Die Ableitung von Zielen für den Verkauf
- Feinsteuerung im Außendienst über verschiedene Ziele
- Alternative Zielprämien-Modelle

Das Konzept der „freien Zielwahl“

- Erarbeitung eines Zielangebotes für die Mitarbeiter
- Ausschluss des „Mauerverhaltens“ bei der Zielvereinbarung
- Sicherstellung optimaler Ziele

Alternative Vergütungssysteme

- Moderne Vergütung mit Provisionen
- Die Einbeziehung der Gebietsausschöpfung in die variable Vergütung
- Die Vereinbarung von „Zieleinkommen“ mit den Mitarbeitern

Die Vorgehensweise bei der Einführung neuer Vergütungssysteme

- Die Einbeziehung und Absicherung der Mitarbeiter
- Der Abschluss von Ergänzungsverträgen
- Wahrung der Rechte des Betriebsrates

Die Referenten im Überblick



Dr. Heinz Evers leitet seit 25 Jahren die Kienbaum Vergütungsberatung und ist Herausgeber der jährlichen Vergütungsstudien für Führungskräfte im Vertrieb. Er berät namhafte Unternehmen bei der Einführung leistungsorientierter Vergütungssysteme. Dr. Heinz Evers ist Autor zahlreicher Fachpublikationen zu Fragen der Vergütung und Mitarbeitermotivation.



Prof. Dr. Peter R. Preißler zählt in Deutschland zu den profilierten Beratungsspezialisten für Entlohnung im Vertrieb. Bevor er sich als Unternehmensberater selbstständig machte, war er als Hauptabteilungsleiter Betriebswirtschaft in einem Großunternehmen der Elektroindustrie und als Referatsleiter Betriebswirtschaft in einer der größten deutschen Forschungseinrichtungen tätig.

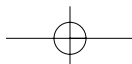


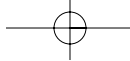
Dr. Heinz-Peter Kieser studierte Betriebswirtschaftslehre. Er war 17 Jahre als Vertriebs- und Marketing-Geschäftsführer in der mittelständischen Industrie tätig, bevor er sich als Unternehmensberater selbstständig machte. Einer seiner Beratungsschwerpunkte ist die Entwicklung leistungsorientierter Vergütungskonzepte für Unternehmen.

Nikolaus Hogreve war bei der Blaupunkt GmbH in verschiedenen Funktionen im Handelsvertrieb (In- und Auslandsgeschäft) tätig und leitet heute den Vertrieb Innendienst Europa Mitte. Einen Schwerpunkt dieser Aufgabe bildet die Vertriebssteuerung, deren Ziel es ist, mit dem Einsatz innovativer IT-Systeme und auf Basis leistungsbezogener Vergütung selbststeuerndes Verhalten im Vertrieb kontinuierlich zu verbessern.

Erich Willer ist Betriebswirt und seit 1967 bei der Webasto Thermosysteme International GmbH, Stockdorf, in verschiedenen Vertriebsfunktionen im Kfz-Erstausrüster- und Nachrüstgeschäft tätig. Seit 1980 ist er Vertriebsleiter für das Nachrüstgeschäft (Aftermarket) im Bereich Standheizungen. U. a. ist er für den Aufbau einer Absatzmittlerorganisation verantwortlich.

Dr. Michael Kliemt ist Partner der auf Arbeitsrecht spezialisierten Kanzlei Kliemt & Vollstädt in Düsseldorf. Er berät Unternehmen in allen Fragen des Arbeits- und Dienstvertragsrechts. Zu seinen Spezialgebieten gehört die arbeitsrechtliche Begleitung von Unternehmensumstrukturierungen und die Gestaltung sowie Implementierung innovativer Vergütungsmodelle. Dr. Kliemt ist Lehrbeauftragter für Arbeitsrecht an der Universität des Saarlandes.





Allgemeine Informationen

Veranstalter:

DVS Deutsche Verkaufsleiter-Schule GmbH
 Emmy-Noether-Straße 2, 80992 München
 Postfach 50 01 89, 80971 München
 Telefon 089/548 528 500
 Telefax 089/548 528 508

E-Mail: dvs@verkaufsleiterschule.de
 Internet: www.verkaufsleiterschule.de

Tagungstermin:

29. Juni 2004 in Frankfurt am Main
 Tagungsbeginn 9.00 Uhr · Tagungsende 17.45 Uhr

Seminartermine:

28. Juni oder 30. Juni 2004 in Frankfurt am Main
 Seminarbeginn 9.00 Uhr · Seminarende 17.00 Uhr

Tagungsort:

Le Merdien Parkhotel
 Wiesenhüttenplatz 28-38
 60329 Frankfurt am Main
 Telefon 069/26 97-0
 Telefax 069/26 97-8 84

Teilnahmegebühren:

Tagung: € 850,- plus MwSt
Tagung und Seminar: € 1.490,- plus MwSt
Seminar: € 790,- plus MwSt

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:
 Tagungsbesuch bzw. Seminarbesuch, Pausengetränke
 und Mittagessen sowie umfangreiche Tagungsunterlagen.

Unterkunft:

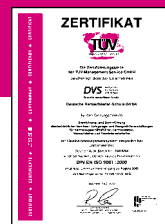
Im Le Merdien Parkhotel ist für die Tagungsteilnehmer ein
 Zimmerkontingent reserviert. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer bei
 der Reservierungszentrale des Le Merdien Parkhotel mit dem
 Hinweis auf das Kontingent der Deutsche Verkaufsleiter-Schule.
 Telefon 069/26 97-0, Telefax 069/26 97-8 84.

Anmeldung:

Bitte melden Sie sich mit dem anhängenden Anmeldeabschnitt an.
 Nach Anmeldung bzw. zwei Wochen vor dem Tagungstermin erhal-
 ten Sie die Rechnung. Für Stornierungen bis zum **15. Juni 2004** wird
 eine Bearbeitungsgebühr von € 90,- plus MwSt. pro Teilnehmer
 berechnet. Bei späteren Absagen bzw. Nichterscheinen zum Veran-
 staltungstermin ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Er-
 satzteilnehmer kann selbstverständlich benannt werden. Als Ausweis
 für die Tagungsteilnehmer gelten Namensplaketten, die vor Ta-
 gungsbeginn zusammen mit den Tagungsunterlagen ausgehändigt
 werden. Der Veranstalter behält sich Programmänderungen vor.

Zur DVS

Die DVS Deutsche Verkaufsleiter-Schule ist seit über 20 Jahren im Markt und interessen-
 unabhängig. Die DVS ist im deutschsprachigen Raum das führende Institut für die
 überbetriebliche Aus- und Weiterbildung im Vertrieb. Die DVS ist ein nach DIN EN ISO 9001 : 2000
 zertifiziertes Unternehmen



Anmeldung

Bitte per Fax (089/548 528 508) anmelden oder Anmeldeabschnitt einsenden an:
 DVS Deutsche Verkaufsleiter-Schule GmbH, Postfach 50 01 89, 80971 München.
Tel. 089/548 528 500 · E-Mail dvs@verkaufsleiterschule.de

4654 /

Zur Fachtagung „Außendienst-Entlohnung im Umbruch“ bzw. zum Seminar
 „Zukunftsorientierte Vergütung im Außendienst“ melden wir an: (Bitte Zutreffendes ankreuzen)

- Fachtagung** 29. Juni 2004
 Fachtagung + Seminar 29. Juni 2004
 Fachtagung + Seminar 28. Juni 2004
 Fachtagung + Seminar 29. Juni 2004
 Seminar 30. Juni 2004
 Seminar 28. Juni 2004
 Seminar 30. Juni 2004

Vor und Zuname
Vor- und Zuname
Vor- und Zuname
Vor- und Zuname
Vor- und Zuname
Vor- und Zuname
Vor- und Zuname

Vor- und Zuname

Firma/Branche

Straße

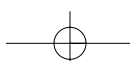
PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail-Adresse*

Datum/Unterschrift

* Mit Angabe Ihrer E-Mail-Adresse geben Sie Ihre Einwilligung, dass wir Sie auch per E-Mail über unser aktuelles Angebot informieren dürfen.



**29. Juni 2004
Frankfurt**

**PLUS PRAXIS-
SEMINAR**
(GETRENNT BUCHBAR)

**Zukunftsorientierte
Vergütung im
Außendienst –
Neue Konzepte und
Methoden**

28. oder 30. Juni. 2004

Außendienst- Entlohnung im Umbruch

**Steigerung der Umsätze und
Deckungsbeiträge durch
strategisch ausgerichtete
Vergütungssysteme im Vertrieb**

- Entwicklungsstand und Perspektiven der Vergütung im Vertrieb
- Systematik zur Einführung neuer Vergütungssysteme
- Innovative Verkäufervergütung mit Profit-Centern und Zielprämien
- Außendienstvergütung nach dem Prinzip der Verkäufer-Selbststeuerung
- Leistungssteigerung im Außendienst durch Teamentlohnung
- Arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen für leistungsorientierte Vergütungssysteme im Verkauf