

ZIELGRUPPEN

>> FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE
AUS DEM VERTRIEB

THEMEN DER TAGUNG

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.

VERANSTALTUNGSDATEN

Termine & Orte finden Sie auf dem PDF Anmeldebogen unter
www.verkaufsleiterschule.de/09653

Dauer 09:00 - 17:00 / 18:00 Uhr

Teilnahmegebühren

Tagung & Seminar 1.490 € (zzgl. MwSt.)

Tagung 950 € (zzgl. MwSt.)

Seminar 850 € (zzgl. MwSt.)

Buchungscode 09653

Auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar

LEISTUNGSORIENTIERTE
ENTLOHNUNG

FÜR DEN AUSSEN- UND INNENDIENST

TAGUNG

MARKTERFOLG DURCH INTEGRIERTE VERGÜTUNGSSYSTEME

DR. HEINZ EVERS, Unternehmensberater, vorm. Kienbaum Management Consultants

- >> Trends und Entwicklungen in der Vertriebsentlohnung ■ Integration von Vergütung und Vertriebssteuerung ■ Zielorientierung statt Provisionierung
- Ganzheitliche Systeme für Außen- und Innendienst

SYSTEMATIK UND VORGEHENSWEISE BEI DER
EINFÜHRUNG NEUER VERGÜTUNGSSYSTEME

PROF. DR. PETER R. PREISSLER, DGC – Deutsche Gesellschaft für angewandtes Controlling

- >> Vorgangsweise bei der Entwicklung von zielorientierten Vergütungssystemen
- Vermeidung von grundsätzlichen Fehlern ■ Entlohnungsgerechtigkeit, Nachvollziehbarkeit und Motivation als entscheidende Vergütungsmaximen
- Anforderungskatalog für ein ziel- und leistungsorientiertes Entlohnungssystem ■ Leitfaden für die Installation eines neuen Vergütungssystems

ELEMENTE EINES MOTIVIERENDEN VERGÜTUNGSSYSTEMS

DR. HEINZ-PETER KIESER, Dr. Finkenrath, Dr. Kieser + Partner

- >> Zielpremien zur Steuerung und Führung der Verkaufsmitarbeiter
- Mehrkomponenten-Systeme ■ Variable Anteile, die man wirklich »spürt«
- Zukunftsgerichtet führen und vergüten ■ Deckungsbeiträge in modernen Vergütungsmodellen ■ »Weiche« Leistungskriterien

ARBEITSRECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN FÜR
LEISTUNGSORIENTIERTE VERGÜTUNGSMODELLE

PROF. DR. MICHAEL KLIEMT, Kliemt & Vollstädt

- >> Vertragliche Gestaltungsspielräume: Grenzen – Tarifrecht – Fallbeispiele
- Mitbestimmungsrechte des Betriebsrats: Umfang – Betriebsvereinbarung
- Mustervereinbarungen für Außendienst-Entlohnungsmodelle

PERFORMANCE MANAGEMENT IM AUSSENDIENST

MARTIN HAEP, Head of Client Development, Mercer Human Resource Consulting

- >> 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

DIE ERFOLGREICHE EINFÜHRUNG EINES NEUEN
VERGÜTUNGS-MODELLS BEI VIESSMANN

MICHAEL MILD, Leiter Personalmanagement, Viessmann Deutschland GmbH

- >> 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

SEMINAR

STEIGERUNG VON UMSATZ UND DECKUNGSBEITRAG ÜBER INNOVATIVE VERGÜTUNGSKONZEPTE FÜR DEN AUSSEN- UND INNENDIENST

DR. HEINZ-PETER KIESER, Dr. Finkenrath, Dr. Kieser + Partner

VERGÜTUNG ALS ELEMENT DER MITARBEITER-EIGENSTEUERUNG

- >> Moderne Vergütung als Antwort auf nachhaltige Marktveränderungen
 - Von Mitarbeiter-Führung zur Mitarbeiter-Selbststeuerung
 - Spannungsfeld von Führung, Motivation und Vergütung

AKTUELLE ENTWICKLUNGEN DER VERGÜTUNG IM VERKAUF

- >> Die 10 wichtigsten Trends der Vertriebsvergütung
 - Anforderungen an gut gemachte Vergütungssysteme

ZIELPRÄMIEN ALS MOTIVIERENDE VERGÜTUNGS-INSTRUMENTE

- >> Technik der klassischen zielorientierten Vergütung
 - Vergütungsbeispiele zur Neukundengewinnung, Kundenstruktur-Verbesserung, zur Forcierung strategischer Produkte, für Key-Account-Manager etc.
 - Weiterführende Vergütungsmodelle

FINDUNG UND ERARBEITUNG ANSPRUCHSVOLLER MITARBEITER-ZIELE

- >> Zielorientierung macht nachweislich erfolgreich
 - Anforderungen an gelungene Zielsysteme
 - Zielvereinbarungs-Schritte
 - Plausibilisierungs-Prinzip
 - Modell der »freien Zielwahl«

BEISPIELE FÜR FÜHRUNGS- UND VERGÜTUNGSKRITERIEN IM VERTRIEB

- >> Quantitative Kriterien
 - Projektziele und Quasi-Projektziele
 - Die persönliche Leistungsbeurteilung in der Vergütung

TEAMORIENTIERTE VERGÜTUNGSANSÄTZE

- >> Leistungsorientierte Vergütung als Klammer für Außen- und Innendienst
 - Variable Einkommensanteile für Außen- und Innendienst sowie für Führungskräfte
 - Struktur teamorientierter Vergütungsmodelle
 - Einbindung der Führungskräfte in die variable Vergütung

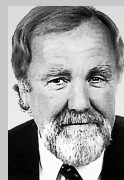
UMSTELLUNG AUF EIN NEUES VERGÜTUNGSSYSTEM

- >> Mittelherkunft für die variable Vergütung
 - Arbeitsrechtliche Aspekte der Einführung neuer Vergütungssysteme
 - Was aus psychologischer Sicht zu beachten ist

IHRE REFERENTEN



DR. HEINZ EVERS
UNTERNEHMENSBERATER
vorm. Geschäftsführer
Kienbaum Management Consultants



PROF. DR. PETER R. PREISSLER
DGC – Deutsche Gesellschaft für
angewandtes Controlling



DR. HEINZ-PETER KIESER
VERGÜTUNGSEXPERTE
Dr. Finkenrath, Dr. Kieser + Partner



PROF. DR. MICHAEL KLIENT
FACHANWALT FÜR ARBEITSRECHT
Kliemt & Vollstädt



MARTIN HAEP
HEAD OF CLIENT DEVELOPMENT
Mercer Human Resource Consulting



MICHAEL MILD
LEITER PERSONALMANAGEMENT
Viessmann Deutschland GmbH

>> ANMELDEBOGEN UNTER:
WWW.VERKAUFSLEITERSCHULE.DE/09653