

**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.verkaufschule.de/10653](http://www.verkaufschule.de/10653)

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

Teilnahmegebühren

Tagung & Seminar 1.490 € (zzgl. MwSt.)

Tagung 950 € (zzgl. MwSt.)

Seminar 850 € (zzgl. MwSt.)

**Buchungscode 10653**

# 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. PRESSLER**  
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

DVS

AUCH INHOUSE  
BUCHBAR!

>> ANMELDEBOGEN UNTER:  
[WWW.VERKAUFSLEITERSCHULE.DE/10653](http://WWW.VERKAUFSLEITERSCHULE.DE/10653)