



Das motivierende

Vertriebsgehalt

1-tägiger Praxis-Workshop

Moderne Vergütungsmodelle für den Vertrieb

Um was es geht

Im Vertrieb kann man viel Geld verdienen - und das soll auch so bleiben. Denn die Vergütung gibt wichtige Motivationsimpulse für die Vertriebsmitarbeiter und hat daher eine herausragende Bedeutung für die Erreichung der Vertriebsziele.

Aber was macht ein modernes, leistungsförderndes Vergütungsmodell speziell für den Vertrieb eigentlich aus? Wie stellt man sicher, dass die Unternehmensziele immer im Blick bleiben? Wie lassen sich Teamstrukturen beim Gehalt angemessen berücksichtigen - schließlich ist die Zeit der Einzelkämpfer auch im Vertrieb größtenteils vorbei. Wie kommt man vom Gießkannenprinzip zu einem individuellen, flexiblen Konzept?

Zielgruppen

Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter, Personalleiter, Führungskräfte im Vertriebsaußen- und -innendienst

Ihr persönlicher Nutzen

Dieser Praxis-Workshop

- überprüft kritisch Vorteile, Nachteile und Anreizwirkungen verschiedener Entlohnungssysteme,
- stellt alle wichtigen Bausteine wie Festgehalt, Prämien, Deckungsbeitragsprovisionen, Pool-Umsatzprovisionen, Zusatzleistungen etc. ausführlich vor,
- zeigt, wie man modernen Vertriebsprozessen Rechnung trägt und z. B. den Innendienst angemessen einbezieht,
- hilft, das für Ihr Unternehmen passende Vergütungskonzept zu finden oder das vorhandene zu modifizieren.

Gestalten auch Sie aktiv diesen sensiblen Prozess hin zu mehr Motivation, mehr Leistung und mehr Erfolg im Vertrieb!



Das motivierende Vertriebsgehalt: Moderne Vergütungsmodelle für den Vertrieb (1 Tag)

Hier lernen Sie

- Moderne Vergütungsmodelle für den Vertrieb
- Leistungsorientiert, ertragsabhängig, gerecht
- Teamorientierten Vertriebsprozessen Rechnung tragen

Inhalt

Konventionelle Entlohnungssysteme

- Das klassische provisionale Vertriebsgehalt
- Defizite traditioneller Vergütungsmodelle
- Auswirkungen auf Motivation und Unternehmensziel
- Wann braucht man ein neues Entlohnungssystem?

Herausforderungen für den Vertrieb von heute

- Komplexes, dynamisches Marktumfeld
- Teamarbeit von Außen- und Innendienst
- Einbindung von Produktmanagement, Service und Anwendungsberatung

Bausteine motivierender Vergütungskonzepte

- Unternehmensziele und Mitarbeiterziele
- Fixe und variable Entlohnungsbestandteile
- Kennzahlen aus dem Controlling als Basis
- Mehrleistung muss sich lohnen!
- Verrentung früherer Leistungen vermeiden
- Wie berücksichtigt man stark unterschiedliche Vertriebsgebiete und Kundenstrukturen?
- „Weiche“ Kriterien einfließen lassen
- Einbeziehung der Mitarbeiter bei der Zielfindung
- Mehr Akzeptanz durch Einfachheit

Moderne leistungsorientierte Vergütungsmodelle

- Deckungsbeitragsorientierte Entlohnungssysteme
- Der Profit-Center-Ansatz
- Prämienziele
- Team-Prämien-Systeme
- Vergütung „weicher“ Ziele - aber wie?
- Weitere Möglichkeiten der Incentivierung
- Vor- und Nachteile verschiedener Vergütungssysteme
- Welches System passt zu welcher Vertriebsorganisation?



Das motivierende Vertriebsgehalt: Moderne Vergütungsmodelle für den Vertrieb (1 Tag)

... Inhalt

Der Weg zu einem neuen Vergütungsmodell

- Das Vorgehen bei der Umstellung
- Mitarbeiterbeteiligung und Kommunikation
- Gehaltsabsicherung in der Übergangszeit
- (Tarif-)Rechtliche Fragen

Methoden

Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Übungen, Diskussion und Erfahrungsaustausch, Seminarunterlagen

Teilnahmebescheinigung

Zum Abschluss der Veranstaltung erhalten Sie eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung der HCH mit detaillierter Auflistung der vermittelten Seminarinhalte.

Buchung und Buchungsnummer 2013-04-15-01

Für dieses Seminar können Sie sich direkt anmelden oder es als Inhouse Training buchen.

Einzelanmeldung (Direktanmeldung)

Sie können sich formlos per Fax, Telefon oder eMail unter Nennung Ihres Namens, Adresse und Telefonnummer bei uns mit der oben genannten Buchungsnummer unverbindlich anmelden. Sie erhalten umgehend eine Bestätigung Ihrer unverbindlichen Buchung sowie alternative Termin- und Ortsvorschläge für die Veranstaltung. Erst nachdem Sie sich für einen der alternativen Termine bzw. Orte entschieden haben wird aus Ihrer unverbindlichen eine verbindlichen Buchung. Die Teilnahmegebühr für das eintägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 695,00. Sollten Sie nicht alleine, sondern mit mehreren Personen an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass auf die Gesamtsumme. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Bei Absagen bis zwei Wochen vor Seminarbeginn ist die halbe Seminargebühr fällig. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.



Das motivierende Vertriebsgehalt: Moderne Vergütungsmodelle für den Vertrieb (1 Tag)

... Buchung und Buchungsnummer 2013-04-15-01

Inhouse Training

Bei der Buchung als Inhouse Training berechnen wir für das eintägige Seminar € 2.200,00. Hinzu kommen Reisekosten und Auslagen nach tatsächlichem Aufwand, alternativ pauschalisiert. Fahrtkosten mit dem PKW verrechnen wir mit € 0,55 pro gefahrenem km. Die Organisation von Übernachtung und Seminarraum obliegt dem Kunden, ebenso die Stellung der für das Seminar notwendigen Seminartechnik, wie z.B. Flip-Chart, Metaplanwand und Karten, TV, Beamer, Telefonanlage, Videokamera etc. Gerne sind wir bei der Organisation und Vorbereitung behilflich. Die Vervielfältigung der Seminarunterlagen liegt beim Kunden, soweit nichts anderes vereinbart. Gerne übernehmen wir diese Aufgabe auf Selbstkostenbasis, alternativ pauschalisiert. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Heckl Consulting Hamburg

Werderstrasse 58
20149 Hamburg / Harvestehude
Telefon +49 40 4104643
Fax +49 40 448597
info@heckl-consulting.de
www.heckl-consulting.de