

## **Vergütung im Vertrieb leistungs- und erfolgsorientiert gestalten**

### **Teilnehmer**

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Personal und Grundsatzfragen sowie Vertrieb

### **Ziele**

In diesem Seminar lernen Sie Vorgehensweisen und Modelle kennen, wie über leistungs- und erfolgsorientierte Vergütungssysteme die Performance im Vertrieb gesteuert und unter Umständen auch gesteigert wird. Darüber hinaus erfahren Sie, wie Sie variable Vergütungssysteme zur Gewinnung und Bindung von Spitzenkräften im Vertrieb einsetzen. In der Diskussion mit dem Referenten und den Teilnehmern haben Sie die Möglichkeit, Modelle aus der Praxis zu erörtern und zu hinterfragen.

### **Inhalt**

Strategieumsetzung und Performance-Entwicklung im Vertrieb durch leistungs- und erfolgsorientierte Vergütung

- Zielsetzungen variabler Vergütungssysteme im Vertrieb
- Aktuelle Trends in der Gestaltung variabler Vergütung
- Grundsätzliche Modelltypen: Stärken und Schwächen

Die Einkommensstruktur - Grundlage für die Leistungs- und Erfolgsdifferenzierung in der Vergütung

- Gehaltsbänder zur Steuerung der Vergütung
- Die "richtige" Einkommensstruktur: feste und variable Vergütungsbestandteile
- Optionen zur Gestaltung des Übergangs von fester in variable Vergütung und zum Ausbau variabler Anteile
- Obergrenzen für die variable Vergütung - Pro und Contra

Erfolg und Leistung sollen sich lohnen - aber was ist das?

- Rollen und Verantwortungen im Vertrieb

- Die Ableitung von Zielen aus der Strategie
- Typische Messgrößen für den Vertriebs Erfolg
- Die Bewertung des Leistungsverhaltens
- Möglichkeiten der Integration des Vertriebs-Innendienstes
- Integration des Unternehmenserfolges - Pro und Contra

Anspruchsvolle Ziele mit attraktiver Vergütung verbinden

- Gefahren der Verknüpfung von Bonuszahlen mit der Zielerreichung
- Performance-Standards im Vertrieb
- Das Modell der Zielwahl

Einkommensberechnung und Aufwandskontrolle

- Regeln für die Einkommensberechnung
- Möglichkeiten der Aufwandssteuerung (Budgetmodelle) im Vertrieb
- Möglichkeiten der Aufwandssteuerung (Budgetmodelle) im Vertrieb

Kritische Erfolgsfaktoren bei der Gestaltung variabler Vergütungssysteme

- Einbindung der Vertriebsmitarbeiter und Arbeitnehmervertretungen
- Prozessgestaltung
- Information und Kommunikation
- Administration und Controlling des Vergütungssystems

## **Referenten:**

Susanne Tertilt  
strategie MUnternehmensberatung GmbH, Hamburg

## **Termine**

Berlin  
16.03.2010-16.03.2010

Hamburg  
13.10.2010-13.10.2010

## **Seminarpreis**

EURO 615,00 (n)  
EURO 485,00 (m)

M=Preis für Mitglieder

N=Preis für Nichtmitglieder

## **Seminardauer**

Bitte entnehmen Sie die Detailangaben zur Seminardauer aus den organisatorischen

Hinweisen.

**Adresse**

**Repräsentanz Berlin**

Atrium Friedrichstraße

Friedrichstraße 60

10117 Berlin

+49 30 2091699-0

+49 30 2091699-9

**Regionalstelle Hamburg**

Stadthausbrücke 1-3

Fleethof

20355 Hamburg

+49 40 378519-0

+49 40 378519-15