



Vertriebsvergütung 4.0

Neue Entlohnungsmodelle für den digitalen Wandel

- > Digitalisierung verändert die **Vergütungssysteme im Vertrieb**
- > Die **entscheidenden Trends** der modernen Vertriebsentlohnung
- > **Schwachstellen der herkömmlichen Umsatzprovision**
- > Vertriebsvergütung mit **differenzierten Leistungskriterien** und **deckungsbeitragsorientierten Ansätzen**
- > **Einsatz teamorientierter Vergütungsmodelle** (Außendienst, Innendienst, Service, Vertriebsführungskräfte)
- > Digitale Vertriebsvergütung – **Anforderungen und Erfahrungen**
- > **Umstellung** auf ein neues Vergütungssystem

**PRAXISMODUL:
VERTRIEBSVERGÜTUNG
DIGITAL**

IHRE REFERENTEN



Dr. Heinz-Peter Kieser
Geschäftsführer
Dr. Finkenrath Dr. Kieser und Partner



Stefan Rüttiger
Inhaber und geschäftsführender
Gesellschafter News Gruppe



SEMINARBESCHREIBUNG

KLASSISCHE PROVISIONSMODELLE SIND OUT.

Die Digitalisierung stellt neue und substanziell andere Anforderungen an eine wirkungsvolle variable Vertriebsvergütung. Neue, zeitgemäße Lösungen sind gefragt, um den komplexen Anforderungen Rechnung zu tragen – ohne für die Anwender kompliziert zu sein. Dabei gewinnen Aspekte wie **leistungsgerechte und spannende Vergütung, bei der sich Mehrleistung lohnt**, an Bedeutung.

HERAUSFORDERUNG

Mitarbeiterführung, -steuerung und -vergütung können durch neue digitale Möglichkeiten in einem ganzheitlichen Ansatz vereint werden und gewährleisten ein **hohes Maß an Leistungsmotivation**. Zukunftssichere Vergütungsmodelle sollen nachhaltig wirken. Hierfür brauchen die Mitarbeiter ihren aktuellen Leistungsstand, die Perspektive auf Zielerreichung und die damit verbundene Prämie ständig im Blick

MÖGLICHKEITEN

Vertriebsvergütung 4.0 visualisiert Ergebnisse und Zwischenstände jederzeit – auch im mobilen Zugriff per Smartphone oder Tablet. Die anspruchsvolle Leistung wird quasi spielerisch begleitet, Wege zur Leistungssteigerung werden aufgezeigt. Variable Vergütung wird so auf eine neue Basis gestellt und hat mit der herkömmlichen Provision nichts mehr gemein.

IHR NUTZEN

- > Sie können ein **modernes Zielprämiensystem strukturieren**, das Ihren Vertrieb fit macht für den digitalen Wandel.
- > Sie wissen, wie eine Vertriebsvergütung zugeschnitten ist, die spannend arbeitet und **zu erheblichen Leistungssteigerungen motiviert**.
- > Sie können die Verknüpfung herstellen zwischen **Mitarbeiterführung, -steuerung und -vergütung auf einer gemeinsamen digitalen Plattform**.
- > Sie sind in der Lage, durch einen teamorientierten Ansatz die **Wirkung des Vergütungskonzepts zu verstärken**.
- > Sie wissen, wie Vergütungssysteme zugeschnitten sind, die die **Mitarbeiter in ein ertragsorientiertes Denken und Handeln einbinden**.
- > Sie können ein Vergütungssystem aufbauen, das die Leistung **der Mitarbeiter gerecht** (und nicht zufallsorientiert) **vergütet**.
- > Sie wissen, wie man bei der Einführung eines digital unterstützten Vergütungsmodells vorgeht, was in Bezug auf **IT und Arbeitsrecht** zu beachten ist und **wie man Mitarbeiter und Betriebsräte in den Entwicklungsprozess einbindet**.

ZEITLICHER RAHMEN

9.00 Beginn des Seminars

13.00 Gemeinsames Mittagessen

17.30 Ende des Seminars

IHRE REFERENTEN



Dr. Heinz-Peter Kieser ist seit 1987 selbstständiger Unternehmensberater und seit 1990 Inhaber des Beratungsunternehmens Dr. Finkenrath, Dr. Kieser + Partner. Zuvor war er 17 Jahre in leitenden Positionen in der deutschen Wirtschaft mit Schwerpunkt Vertrieb tätig, zuletzt als Geschäftsführer eines Unternehmens der Konsumgüterbranche. Die Schwerpunkte seiner Beratungstätigkeit liegen in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Controlling. Spezielles Aufgabengebiet ist die Einführung von leistungsorientierten Vergütungskonzepten im Vertriebsaußendienst und -innendienst sowie in weiteren Unternehmensbereichen. Insgesamt wurden 900 Unternehmen auf neue Vergütungssysteme umgestellt. Dr. Kieser ist Autor des Standardwerks der modernen Provisionssysteme: „Variable Vergütung im Vertrieb“.



Stefan Rüttiger verfügt über 25 Jahre Erfahrung in der Effizienzerhöhung betriebsinterner Prozesse und Mitarbeitermotivation durch innovative Softwarelösungen. Seit 2009 ist Stefan Rüttiger Experte und Berater für die technische Umsetzung von variabler Vergütung sowohl im eigenen als auch in zahlreichen externen Unternehmen. Seit 2015 entwickelt er mit seinem Team in der News Innovativ GmbH die Software maXzie, mit der Ziele einfach und flexibel zu planen, zu verfolgen und abzurechnen sind. maXzie verbindet Unternehmensziele und Mitarbeiterziele, macht Vergütung auf allen Endgeräten transparent und nachvollziehbar und sorgt so dafür, dass Ziele besser erreicht werden. Sie ist in 20 europäischen Ländern im Einsatz. Er ist Inhaber und Geschäftsführender Gesellschafter der News Gruppe in Miltenberg mit über 500 Beschäftigten, zu der die News Innovativ GmbH im Bereich Softwareentwicklung gehört. 2018 wählten mehr als 25.000 Experten den News Verlag neben Unternehmen wie Google, Facebook, 1&1 und XING in der Kategorie „Internet, Medien & Kommunikation“ zum „Innovator des Jahres“.

IHR SEMINARLEITER

Dr. Heinz-Peter Kieser

Herzlich willkommen!

- > Begrüßung durch Management Forum Starnberg und den Seminarleiter Dr. Kieser
- > Überblick über Agenda und Seminarziele
- > Kurze Vorstellungsrunde

Warum die klassischen Vertriebsprovisions-systeme out sind

- > Die 7 Todsünden der klassischen Vertriebsvergütung
- > Lehren aus dem Versagen der traditionellen Vergütungsansätze

Die neue Vergütung für anspruchsvolle Märkte

- > Führung und Steuerung über Vergütung
- > Vertriebsvergütung spannend gestalten – Mehrleistung muss sich wieder lohnen
- > Die 10 wichtigsten Trends der modernen Vertriebsvergütung

Erfolgsfaktoren einer zukunftsorientierten Vergütung im Vertrieb

- > Der richtige variable Einkommensanteil
- > Vergüten mit differenzierten Leistungskriterien
- > Deckungsbeitragsorientierte Vergütungsansätze
- > Motivationsfördernde Vergütungstechniken
- > Einbau von „weichen“ Vergütungskriterien – Mitarbeiterentwicklung voranbringen
- > Mitarbeiter mit Vergütung steuern, Vertriebsziele sicherstellen

Aufbau teamorientierter Vergütungsstrukturen

- > Einbau Innendienst
- > Einbau Service
- > Einbau Führungskräfte

Was bei der Umstellung auf ein neues Vergütungssystem zu beachten ist

- > Arbeitsrechtliche Aspekte
- > Vorgehensweise
- > Einbeziehung Mitarbeiter und Betriebsrat
- > Erfahrung mit moderner Vergütung

**PRAXIS-
VORTRAG**

Vertriebsvergütung digital

Grundsätze zur technischen Umsetzung von variabler Vergütung an Praxisbeispielen:

- > On-premise oder Cloud-Installation: Sicherheit ist oberstes Gebot
- > PC/Smartphone/Tablet: Intuitive Oberfläche sorgt für Akzeptanz
- > Abrechnung: Transparenz schafft Vertrauen
- > Schnittstelle: Aktualität verstärkt Wirkung
- > Saisonkurve: Individualisierung erhöht Motivation
- > Ziele anlegen: Flexibilität sichert Investitionskosten

Anforderungen an eine moderne Vergütungs-Software

- > Mitarbeiter und Führungskräfte haben Ziele und aktuellen Leistungsstand im Fokus
- > Keine zusätzliche Arbeit für Lohnbuchhaltung
- > Entlastung der Datenanalysten und IT-Mitarbeiter
- > Zukunftssicherer Funktionsumfang
- > Fehler, die Sie unbedingt vermeiden sollten

Erfahrungen aus 10 Jahren Umsetzungspraxis

Praxisreferent: **Stefan Rüttiger**

KOOPERATIONSPARTNER

DVMA Deutsche
Vertriebsmanagement-Akademie

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Doris Lichti
Konferenz-Managerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. +49 8151 2719-43
doris.lichti@management-forum.de



ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der Bereiche Vertrieb, Marketing, Außendienst, Gebiets-, Bezirks- und Regionalverkauf, Vertriebssteuerung, Vertriebscontrolling, Entlohnung und Personal, insbesondere Personalentwicklung und Vergütung sowie Controlling. Ebenso angesprochen sind Leiter von Business Units sowie Mitglieder des Vorstands und der Geschäftsleitung.

ANMELDUNG

> **per Telefon:** +49 8151 2719-0 > **per Telefax:** +49 8151 2719-19
> **per E-Mail:** info@management-forum.de > **per Internet:** www.management-forum.de/vver
> **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das eintägige Seminar beträgt € 1.295,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Orts-, Termin-, Format- und Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

TERMINE UND ORTE

Dienstag, 27. April 2021 in München: Holiday Inn Munich – Westpark, Albert-Roßhaupter-Straße 45, 81369 München, Tel: +49 89 411 113-0, Fax: +49 89 411 113-529, E-Mail: reservation@himuc.com, www.holidayinn.com/munichwestpark, Zimmerpreis € 120,- inkl. Frühstück
Donnerstag, 9. September 2021 in Düsseldorf: NH Düsseldorf City-Nord, Münsterstraße 230-238, 40470 Düsseldorf, Tel: +49 211 2394860 E-Mail: reservierungen@nh-hotels.com, www.nh-hotels.de/hotel/nh-duesseldorf-city-nord, Zimmerpreis € 154,- inkl. Frühstück

ZIMMER- RESERVIERUNG

Für dieses Seminar steht Ihnen im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.


REGISTRIERUNG

Der Veranstaltungs-Counter ist ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für > professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte.

ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! (Einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten, solange der Vorrat reicht).
Infos unter: www.management-forum.de/bahn

INHOUSE- SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS

Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot.
Ihr Ansprechpartner: Tim Freiwald, Tel: +49 8151 2719-14, tim.freiwald@management-forum.de

Fax +49 8151 2719-19, www.management-forum.de/vver



Bitte Coupon im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an für das Seminar

Vertriebsvergütung 4.0

27. April 2021 in München
 9. September 2021 in Düsseldorf

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Elisabeth Di Muro
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

1. Name	2. Name
<hr/>	<hr/>
Vorname	Vorname
<hr/>	<hr/>
Position	Position
<hr/>	<hr/>
Abteilung	Abteilung
<hr/>	<hr/>
Firma	
<hr/>	
Straße/PF	PLZ/ Ort
<hr/>	<hr/>
Telefon	Telefax*
<hr/>	<hr/>
E-Mail*	
<hr/>	
Branche	Beschäftigtenzahl: ca.
<hr/>	<hr/>
Datum	Unterschrift
<hr/>	<hr/>

X21113/21114

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 8151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter www.management-forum.de/mfs-datenschutz/ einsehen. *Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media, sowie Medien unserer Partner) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Des Weiteren erteilen Sie uns als Veranstalter die Erlaubnis, während der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen zu machen und diese Aufnahmen im Zusammenhang mit der Veranstaltung für die Öffentlichkeitsarbeit und die Dokumentation, analog und digital, zu verwenden.