Vergütung im Vertrieb: Machen Sie Ihr Vertriebs-Vergütungssystem zum hochwirksamen Führungs- und Steuerungsinstrument!

Kostenfreies Webinar für Vertriebsleiter und die Geschäftsleitungsebene

Was im vergangenen Herbst testweise begann, wird aufgrund des großen Zuspruchs nun zur ständigen Einrichtung. Jeweils 1 x im Monat lädt der Vergütungsspezialist und Brainguide-Premiumexperte Dr. Heinz-Peter Kieser zum 40-minütigen kostenfreien Webinar. Das Webinar trägt den Titel: "Die 7 Todsünden der klassischen variablen Vergütung im Vertrieb". Die Teilnehmer erfahren aber nicht nur, wo die teuren Leistungsbremsen und die Stolpersteine liegen, sie lernen auch die 10 Hauptkriterien für motivierende Vergütungssysteme kennen, bei deren Beachtung Mehrleistung entsteht. Letztlich wird ein richtig gemachtes Vertriebs-Vergütungssystem so zum hochwirksamen Führungs- und Steuerungsinstrument und dient als Grundlage für bessere Ergebnisse und künftige Renditesteigerungen.

Das Webinar richtet sich an Unternehmer, Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter, Controller und Personalchefs, die Renditesteigerungen anstreben und ihre Ziele 2012 mit hochmotivierten Mitarbeitern sicher erreichen wollen.

Interessenten können sich über die Unternehmens-Webseite der Managementberatung Dr. Finkenrath Dr. Kieser + Partner (http://www.ub-kieser.de ; Menüpunkt: Webinare) oder direkt über diesen Link anmelden.

Pressekontakt

Agentur Horst Bukowski

Herr Horst Bukowski
Dechant-Kann-Str. 20
41516 Grevenbroich

ub-kieser.de
horst.bukowski@eks-dus.de

Firmenkontakt

Dr. Finkenrath Dr. Kieser + Partner

Herr Heinz-Peter Kieser
Hambrunner Str. 24
74731 Walldürn-Hornbach

ub-kieser.de
info@finkenrath-kieser.de

Die Vergütungsberatung Dr. Finkenrath Dr. Kieser + Partner unterstützt Unternehmen bei der Einführung von variablen und leistungsbezogenen Vergütungssystemen und zählt in diesem Bereich zu den führenden deutschen Managementberatungen.

Bereits über 800 Unternehmen wurden auf neue variable und leistungsorientierte Vergütungsmodelle umgestellt. Das Unternehmen sieht sich als Partner des Mittelstands. Die Vergütungsmodelle sind jeweils individuelle, gemeinsam mit dem Kunden entwickelte kreative Lösungen. So ist jedes System am Ende ein Unikat und detailliert auf die jeweilige Unternehmens- und Branchensituation zugeschnitten.

Anlage: Bild