



Erfolgreiche Vertriebsvergütungsmodelle für IT-Unternehmen

Herkömmliche Vertriebsvergütungssysteme haben ausgedient - Wie sehen neue Vertriebsvergütungsmodelle aus?

(NL/1759982081) Vergütungssysteme sind ein besonders wichtiger Erfolgsfaktor in der Motivation der Vertriebsmitarbeiter. Klassische Vergütungssysteme haben ausgedient. Wie findet man das richtige Maß zwischen Fixum und Variabulum dies sind alles Fragen die in unserem Seminar beantwortet werde.

Ein neues Seminar speziell für IT-Unternehmer am 18.9.2013 in Frankfurt/Main

Das Thema der Vertriebsvergütungssysteme ist in IT-Unternehmen fast immer ein Thema. IT-Unternehmer fragen sich:

Wie hoch muss das Fixum sein?

Wie soll das Variabulum ausgestaltet werden - Deckelung?

Wie berücksichtige ich "weiche" Ziele?

Die connexxa hat speziell für die IT-Branche ein Seminar mit Herrn Dr. Kieser entworfen, dass Ihnen Antworten auf diese und mehr Fragen geben wird.

Folgende Themen haben wir für Sie vorbereitet:

1. Neue Vergütungssysteme für anspruchsvollere Märkte
 - Wandel der Mitarbeiter-Aufgaben im Außen- und Innendienst
 - Vom Mitarbeiter zum Strategieumsetzer im Unternehmen
2. Leistungsorientierte Vergütung als Führungs- und Motivationsfaktor
 - Variable Vergütung als Kompensation für Leistung und Zielerreichung
 - Einbindung der Mitarbeiter in differenzierte Vertriebsziele
 - Wie man Spannung ins Vergütungssystem bringt
3. Die Hauptdefizite der klassischen Vergütung
 - Langweilige Vergütung
 - Vergütung falscher Leistungskriterien
 - Vernachlässigung des Teamdenkens im Vertrieb
 - Leistungsungerechte Vergütungen
 - Vernachlässigung von Erträgen und Kosten
 - Zu niedrige bzw. zu hohe variable Einkommensanteile
 - Zementierung bestehender Vertriebsstrukturen
4. Der richtige variable Einkommensanteil
 - Arbeitsrechtliche Aspekte und statistische Werte
 - Das Konzept der Risikowahl
5. Deckungsbeitragsorientierte Vergütungsansätze
 - Der Profit-Center-Ansatz in der modernen Vergütung
 - Deckungsbeiträge im Außen- und Innendienst
 - Führung der Mitarbeiter über Deckungsbeitrags-Informationen
6. Das Vergütungssystem als Führungs- und Steuerungsinstrument
 - Einbindung der Mitarbeiter in mehrere Leitungskriterien
 - Ziele des Unternehmens werden auf die Mitarbeiter heruntergebrochen

Unterjährige Zielverfolgung

Das Instrument der freien Zielwahl

7. Spannende Vergütung über Zielprämien

Die Schaffung steiler variabler Vergütungskurven

Die Einrichtung von Leistungskorridoren

Mehrkomponenten-Vergütung

Ein Vergütungssystem zur Verknüpfung von Deckungsbeitrag und Potenzialausschöpfung

8. Die Einbeziehung von Innendienstmitarbeitern und Vertriebs-Führungskräften in die leistungsorientierte Vergütung

Vergütungskriterien für den Innendienst

Vergütungskriterien für die Führungskräfte

Das Modell des Zieleinkommens

Pressekontakt

connexxa Services Europe Ltd.

Herr Andreas Barthel
Rödelheimer Bahnweg 21
60489 Frankfurt/Main

barthel@connexxa.de

Firmenkontakt

connexxa Services Europe Ltd.

Herr Andreas Barthel
Rödelheimer Bahnweg 21
60489 Frankfurt/Main

connexxa.de
barthel@connexxa.de

Diese Pressemitteilung wurde im Auftrag übermittelt. Für den Inhalt ist allein das berichtende Unternehmen verantwortlich.

Anlage: Bild

