

LEISTUNGSORIENTIERT VERGÜTEN IM INNENDIENST

AKTIVES VERKAUFEN IM INNENDIENST MUSS SICH LOHNEN!

MODERNE VERGÜTUNGSMODELLE IM ÜBERBLICK

- >> Aktuelle Entwicklungen
- Zusammenhang zwischen Motivation und Vergütung
- Implementierung einer Kultur der Leistungsorientierung im Innendienst
- Elemente zeitgemäßer Vergütungssysteme

ZIELORIENTIERTE VERGÜTUNG IM INNENDIENST

- >> Die wichtigsten Vergütungsmodelle im Überblick
- Schwierigkeiten bei der Festlegung von geeigneten Zielen und Leistungskriterien
- Objektivierung von Verkaufserfolgen
- Erfolgsermittlung in Abgrenzung vom Außendienst
- Prozess der jährlichen Gehaltsfestlegung beim einzelnen Mitarbeiter
- Vorgehen bei Gehaltsstrukturproblemen

EINFÜHRUNG NEUER VERGÜTUNGSMODELLE

- >> Die wichtigsten rechtlichen Aspekte
- Welches Modell passt wann?
- Durchsetzung nach »oben« und nach »unten«
- Psychologische Gesichtspunkte oder: Die Angst des Mitarbeiters vor variablen Gehaltsbestandteilen
- Do's, Don'ts und typische Stolpersteine

VERGÜTUNG UND FÜHRUNG – ZUSAMMENHÄNGE ERKENNEN UND NUTZEN

- >> Die Bedeutung eines leistungsorientierten Vergütungssystems im Rahmen Ihres individuellen Führungsstiles
- Führen ohne Gehaltsbudgetverantwortung
- Organisationsprobleme bei Gehaltsfindung und -festlegung

EXKURS: DAS MITARBEITERGESPRÄCH

- >> Bedeutung und Phasen des Mitarbeitergesprächs bei der Einführung neuer Gehaltsmodelle im Innendienst
- Zielvereinbarungen in der praktischen Anwendung
- Folgen bei Zielerreichung, Zielübererfüllung und Zielverfehlung
- Spezialfall: Schwierige Mitarbeitergespräche

IHR INDIVIDUELLES VERGÜTUNGSSYSTEM FÜR DEN INNENDIENST DER ZUKUNFT

- >> Ist-Situation und Anforderungskatalog
- Modellfestlegung
- Umsetzungsschritte und Erfolgskontrolle
- Ihr individueller Maßnahmenplan

>> IHR REFERENT



«
ECKHARD MOSER
SENIOR TRAINER
Lorenz-Seminare

DVS
AUCH INHOUSE
BUCHBAR!

>> ANMELDEBOGEN UNTER:
WWW.VERKAUFSLEITERSCHULE.DE/10126/A

ZIELGRUPPEN

- >> INNENDIENSTLEITER
- >> VERTRIEBS- & VERKAUFSLEITER
- >> GEBIETS- UND REGIONALVERKAUFSLEITER
- >> PERSONALLEITER
- >> GESCHÄFTSFÜHRER

SEMINARZIELE

Geeignete und motivierende Entlohnungssysteme entscheiden vor allem im Außendienst bereits seit Langem über Erfolg oder Misserfolg der Verkaufsteams. In dem Maße, in dem der moderne Innendienst in das aktive Verkaufen mehr und mehr mit eingebunden wird und in dem die Schlüsselkundenbetreuung durch den Innendienst spürbar zu neuen Umsätzen führt, gewinnen auch leistungs- und erfolgsorientierte Vergütungssysteme für die Innendienstmitarbeiter an Bedeutung.

In diesem Führungskräfte-seminar werden Sie mit zeitgemäßen Modellen und Methoden professioneller Mitarbeiterführung anhand von Zielen, Vorgaben und leistungsorientierter Vergütung vertraut gemacht. Sie erhalten einen Überblick über die Möglichkeiten und Konzepte leistungsorientierter Vergütungssysteme, deren rechtlichen und kaufmännischen Rahmenbedingungen sowie deren Einführung in der Praxis. Vom Entwurf eines für Ihre Innendienstorganisation individuell passenden Vergütungssystems, über die Vorstellung und Durchsetzung beim Management, bis hin zur Einführung bei den Mitarbeitern, werden Sie mit allen notwendigen Prozessschritten vertraut gemacht.

VERANSTALTUNGSDATEN

Termine & Orte finden Sie auf dem PDF-Anmeldebogen unter:

www.verkaufsleiterschule.de/10126

Dauer 2 Tage von 09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr 1.450 € (zzgl. MwSt.)

Buchungscode 10126

