

Motivierende Vergütung im Vertrieb (Präsenz)

Erfolgsfaktoren einer leistungsgerechten Vertriebsvergütung

Herkömmlichen variablen Vergütungssystemen gelingt es immer weniger, die Vertriebsmitarbeitenden im Sinne des Unternehmens auf die wichtigen und nachhaltigen Ziele auszurichten bzw. sie zu engagierter Leistung zu motivieren. Auch kosmetische Eingriffe am bestehenden Vergütungsmodell führen meist nicht zum Erfolg. Ein radikales Umsteigen auf neue Vergütungskonzepte ist hier die Lösung. Lerne in diesem Seminar, wie du die Umstellung auf ein leistungsgerechtes und motivierendes Vergütungssystem erfolgreich umsetzt.

Inhalte

Neue Vergütungskonzepte als Wettbewerbsvorteil

Vergütung als Führungs- und Steuerungsinstrument

Motivation durch gut gemachte Vergütungssysteme

Klassische Vergütungssysteme haben nachhaltige Defizite

- Mehrleistung lohnt sich nicht.
- Vernachlässigung wichtiger Vertriebsziele.
- Keine Teamorientierung.
- Ungerechte Vergütungen.
- Falsche variable Einkommensanteile.
- Vernachlässigung von Erträgen und Kosten.

Erfolgsfaktor 1: Wirksame Vergütung braucht spürbare variable Anteile

- Arbeitsrechtliche Aspekte.
- Übliche variable Einkommensanteile (statistische Werte).

Erfolgsfaktor 2: Vergütung von Erträgen und Kosten

- Der Deckungsbeitrag im Außen- und Innendienst.
- Steuerung der Mitarbeitenden über Deckungsbeiträge.

Erfolgsfaktor 3: Die Vergütung mehrerer Leistungskriterien

- Operative Kriterien im Vergütungssystem.
- Strategische Kriterien im Vergütungssystem.

Erfolgsfaktor 4: Zielprämien anstelle von Provisionen

- Ziele des Unternehmens zu Mitarbeitenden-Zielen machen.
- Alternative Vergütungsmodelle mit Zielprämien.

Erfolgsfaktor 5: Spannende versus langweilige Vergütung

- Mehrleistung muss sich für die Mitarbeitenden lohnen.
- Varianten eines spannenden Vergütungsverlaufs.

Erfolgsfaktor 6: Vergütung von „weichen“ Leistungskriterien

- Kompetenzen und Verhalten von Mitarbeitenden fördern.
- Selbstbeurteilung und Fremdbeurteilung.

Erfolgsfaktor 7: Teamorientierte Vergütungsansätze

- Die Einbindung von Mitarbeitenden im Innendienst, Call-Center usw.
- Die Einbindung der Führungskräfte im Vertrieb.

Die Umstellung auf ein neues Vergütungssystem

Tarifrechtliche Aspekte

Ergänzungsverträge und Betriebsvereinbarung

Fallbeispiele

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Du erfährst von Herrn Dr. Kieser, einem Profi für moderne Vertriebsvergütung,

- wie mithilfe einer modernen Vergütung die Umsatzrendite zu steigern ist,
- wie man mit Vergütung steuert und führt,
- wie man den Innendienst (Verkauf, Marketing, Produktmanagement, Service etc.) in variable Vergütungssysteme integriert,
- wie moderne Vertriebsvergütung zu einer gerechten Mitarbeitervergütung führt, die frei von Zufälligkeiten ist,
- wie deckungsbeitragsorientierte Vergütungssysteme funktionieren,
- wie Vergütungsmodelle „spannend“ gestaltet werden, bei denen sich Mehrleistung lohnt,
- wo die richtigen variablen Einkommensanteile liegen.

Die Teilnehmenden werden vertraut gemacht mit der Entwicklung eines motivierenden Vergütungssystems im Außen- und Innendienst. Die Wesensmerkmale moderner Vergütungssysteme im Vertrieb werden vermittelt und es wird aufgezeigt, wie vorgegangen werden muss, um die Mitarbeitenden für die neue Vergütung zu gewinnen. Wesentliche arbeitsrechtliche Grenzen und Möglichkeiten werden beleuchtet.

Methoden

Praxisorientiertes Training mit Übungen, Diskussion von Fallbeispielen, Arbeitshilfen/Checklisten, Trainer-Input, Diskussion und Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer:innenkreis

Unternehmer:innen, Geschäftsführer:innen, Vertriebsleiter:innen, Verkaufsleiter:innen und Marketingleiter:innen, Führungskräfte aus dem Vertrieb, Rechnungswesen und dem Controlling.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in

**Dr. Heinz-Peter Kieser**

Danke für Ihr Interesse!

Zu meiner Person: Seit 35 Jahren berate ich Unternehmen in Sachen moderner, leistungsorientierter Vergütung. In mehr als 900 Unternehmen durfte ich neue Vergütungsinstrumente einführen, wobei mein Augenmerk darauf lag, die Mitarbeiter und Betriebsräte in den Umstellungsprozess mit einzubeziehen, um die Akzeptanz neuer Vergütungsinstrumente sicherzustellen.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

1 Tag

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/3534

Teilnahmegebühr

€ 840,- zzgl. MwSt.

€ 999,60 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/3534

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Motivierende Vergütung im Vertrieb (Live-Online)

Erfolgsfaktoren einer leistungsgerechten Vertriebsvergütung

Herkömmlichen variablen Vergütungssystemen gelingt es immer weniger, die Vertriebsmitarbeitenden im Sinne des Unternehmens auf die wichtigen und nachhaltigen Ziele auszurichten bzw. sie zu engagierter Leistung zu motivieren. Auch kosmetische Eingriffe am bestehenden Vergütungsmodell führen meist nicht zum Erfolg. Ein radikales Umsteigen auf neue Vergütungskonzepte ist hier die Lösung. Lerne in diesem Seminar, wie du die Umstellung auf ein leistungsgerechtes und motivierendes Vergütungssystem erfolgreich umsetzt.

Inhalte

Neue Vergütungskonzepte als Wettbewerbsvorteil

Vergütung als Führungs- und Steuerungsinstrument

Motivation durch gut gemachte Vergütungssysteme

Klassische Vergütungssysteme haben nachhaltige Defizite

- Mehrleistung lohnt sich nicht.
- Vernachlässigung wichtiger Vertriebsziele.
- Keine Teamorientierung.
- Ungerechte Vergütungen.
- Falsche variable Einkommensanteile.
- Vernachlässigung von Erträgen und Kosten.

Erfolgsfaktor 1: Wirksame Vergütung braucht spürbare variable Anteile

- Arbeitsrechtliche Aspekte.
- Übliche variable Einkommensanteile (statistische Werte).

Erfolgsfaktor 2: Vergütung von Erträgen und Kosten

- Der Deckungsbeitrag im Außen- und Innendienst.
- Steuerung der Mitarbeitenden über Deckungsbeiträge.

Erfolgsfaktor 3: Die Vergütung mehrerer Leistungskriterien

- Operative Kriterien im Vergütungssystem.
- Strategische Kriterien im Vergütungssystem.

Erfolgsfaktor 4: Zielprämien anstelle von Provisionen

- Ziele des Unternehmens zu Mitarbeitenden-Zielen machen.
- Alternative Vergütungsmodelle mit Zielprämien.

Erfolgsfaktor 5: Spannende versus langweilige Vergütung

- Mehrleistung muss sich für die Mitarbeitenden lohnen.
- Varianten eines spannenden Vergütungsverlaufs.

Erfolgsfaktor 6: Vergütung von „weichen“ Leistungskriterien

- Kompetenzen und Verhalten von Mitarbeitenden fördern.
- Selbstbeurteilung und Fremdbeurteilung.

Erfolgsfaktor 7: Teamorientierte Vergütungsansätze

- Die Einbindung von Mitarbeitenden im Innendienst, Call-Center usw.
- Die Einbindung der Führungskräfte im Vertrieb.

Die Umstellung auf ein neues Vergütungssystem

Tarifrechtliche Aspekte

Ergänzungsverträge und Betriebsvereinbarung

Fallbeispiele

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Du erfährst von Herrn Dr. Kieser, einem Profi für moderne Vertriebsvergütung,

- wie mithilfe einer modernen Vergütung die Umsatzrendite zu steigern ist,
- wie man mit Vergütung steuert und führt,
- wie man den Innendienst (Verkauf, Marketing, Produktmanagement, Service etc.) in variable Vergütungssysteme integriert,
- wie moderne Vertriebsvergütung zu einer gerechten Mitarbeitervergütung führt, die frei von Zufälligkeiten ist,
- wie deckungsbeitragsorientierte Vergütungssysteme funktionieren,
- wie Vergütungsmodelle „spannend“ gestaltet werden, bei denen sich Mehrleistung lohnt,
- wo die richtigen variablen Einkommensanteile liegen.

Die Teilnehmenden werden vertraut gemacht mit der Entwicklung eines motivierenden Vergütungssystems im Außen- und Innendienst. Die Wesensmerkmale moderner Vergütungssysteme im Vertrieb werden vermittelt und es wird aufgezeigt, wie vorgegangen werden muss, um die Mitarbeitenden für die neue Vergütung zu gewinnen. Wesentliche arbeitsrechtliche Grenzen und Möglichkeiten werden beleuchtet.

Methoden

Praxisorientiertes Training mit Übungen, Diskussion von Fallbeispielen, Arbeitshilfen/Checklisten, Trainer-Input, Diskussion und Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer:innenkreis

Unternehmer:innen, Geschäftsführer:innen, Vertriebsleiter:innen, Verkaufsleiter:innen und Marketingleiter:innen, Führungskräfte aus dem Vertrieb, Rechnungswesen und dem Controlling.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in

**Dr. Heinz-Peter Kieser**

Danke für Ihr Interesse!

Zu meiner Person: Seit 35 Jahren berate ich Unternehmen in Sachen moderner, leistungsorientierter Vergütung. In mehr als 900 Unternehmen durfte ich neue Vergütungsinstrumente einführen, wobei mein Augenmerk darauf lag, die Mitarbeiter und Betriebsräte in den Umstellungsprozess mit einzubeziehen, um die Akzeptanz neuer Vergütungsinstrumente sicherzustellen.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

1 Tag

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

26.10.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 26.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

03.02.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 03.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33333

Teilnahmegebühr

€ 840,- zzgl. MwSt.

€ 999,60 inkl. MwSt.

Deine Anmelde-möglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/3534

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de