



Führen mit Zielen und variabler Vergütung

Erfolgreich führen mit Zielen und variable Vergütungen



- > Vergütungsmodelle in der Praxis
- > Mit Zielvereinbarungsgesprächen Mitarbeiter anbinden
- > Variable Vergütung als Motivationsfaktor?
- > Teambonus und individuelles Leistungsentgelt steuern

Zielgruppe:

- > Geschäftsführer, Inhaber, Vorstände, Unternehmer, Prokuristen und Bevollmächtigte,
- > Führungskräfte, Abteilungsleiter, Teamleiter, Personalleiter sowie Vertriebsleiter,

Ihr Nutzen:

Führen mit Zielen und variabler Vergütung

Moderne Vergütungssysteme in der Praxis

Einzel- oder Teamprämie?
Faire Messkriterien und rechtliche Rahmenbedingungen

Ihr Vorsprung:

Alle Teilnehmer erhalten kostenfrei folgende S&P Produkte:

- + S&P Leitfaden: Personalstrategie erfolgreich entwickeln
- + S&P Checkliste: Ziele SMART – PURE – CLEAR formulieren
- + Vergütungs-Bandbreiten für Funktion und Branche
- + S&P Leitfaden: Einführung von variablen Vergütungssystemen
- + S&P Studie: Gehalts- und Tantiemeübersicht nach Branchen und Unternehmensgröße

Termine:

23.01.2018
München

17.07.2018
Stuttgart

09.08.2018
Leipzig

23.10.2018
München

Preis:

590,- €
Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF,
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke und
Snacks in den Pausen

Zielsystem &
Variable
Vergütung

Programm

09.15 Uhr

Begrüßung

Kaffee und Getränke

ab 09.30 Uhr


Führen mit Zielen und variabler Vergütung

> Unternehmens- und Personalstrategie erfolgreich verbinden

> Schritt für Schritt: Vom Unternehmenserfolg zum Team- und Individualerfolg

> Ziele einfach und messbar gestalten: Führungskräfte entlasten, Mitarbeiter begeistern

> Kennzahlen für ein effizientes Personal-Controlling



Höhere
Mitarbeiter-
bindung

Die Teilnehmer erhalten

S&P Leitfaden: Personalstrategie erfolgreich entwickeln

S&P Checkliste: Ziele SMART – PURE – CLEAR formulieren

S&P Muster-Ziele: Aufgabenbezogene Praxisbeispiele

Moderne Vergütungssysteme in der Praxis

> Vergütung per Zielvereinbarung – Vergütung mehrerer Leistungskriterien

> Leistungsbezogene und/oder ergebnisbezogene Vergütungsmodelle

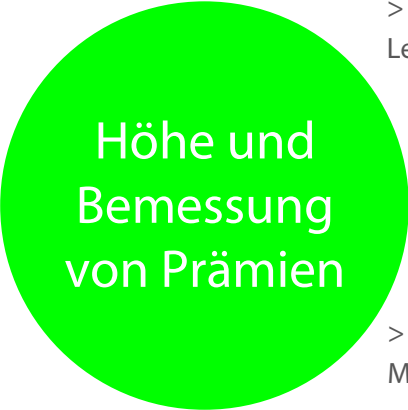
> Spürbare variable Einkommensteile: Prämien, Beteiligung

> Cafeteria-System: für jeden Unternehmensbereich das passende Modell

> 10 Bausteine für eine motivierende Entlohnung im Vertrieb und im Innendienst

> Flexibilität im Vergütungsmodell – auf was kommt es an?

> Schnelles Feedback zwischen Leistung und Vergütung



Höhe und
Bemessung
von Prämien

Die Teilnehmer erhalten

S&P Studie: Gehalts- und Tantiemenübersicht nach Branchen und Unternehmensgröße

13.00 Uhr – 14.00 Uhr


Gemeinsames Mittagessen

Programm

14.00 Uhr – 17.30 Uhr

Einzel- oder Teamprämie? Faire Messkriterien und rechtliche Rahmenbedingungen

> Variable Vergütungssysteme: Welche Systeme haben sich in der Praxis bewährt?



Einführung variabler Vergütung

> Verteilung des Bonus: Teambonus nach Köpfen oder nach individuellen Kriterien?

> Betriebsvereinbarung, rechtliche Rahmenbedingungen & Co.

> Wie wird die Finanzierung der variablen Vertragsbestandteile sichergestellt?

Die Teilnehmer erhalten

S&P Leitfaden: Einführung von variablen Vergütungssystemen

17.30 Uhr – 18.00 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolgelösungen sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Jörg Reinhardt

Fachbereich Vertrieb und Unternehmensentwicklung

Herr Jörg Reinhardt war 23 Jahre lang bei der Dresdner Bank und der Commerzbank tätig. Zu seinen Schwerpunkten zählen die Vertriebssteuerung und -intensivierung.

Als Projektleiter hat er Veränderungsprozesse in den Bereichen Personal, Vertriebsorganisation und Kundenbetreuung erfolgreich umgesetzt.

Er ist als kaufmännischer Leiter für das Finanzmanagement einer Krankenhausgruppe zuständig.

Reiner Schon

Fachbereich Teamentwicklung

Herr Reiner Schon kennt die wesentlichen Facetten des Mittelstands sowie des Bankgeschäfts. Er verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um die erfolgreiche Führung von größeren Mitarbeiterteams geht.

Aufgrund seiner Tätigkeit als Personalberater verfügt er über eine branchenübergreifende Expertise.

Das S&P Team betreut aktuell folgende **Umsetzungsprojekte bei Unternehmen:**

- > Führungs-System für Mitarbeitergespräche und Zielvereinbarungen
- > Führen und Kommunikation für Projekt- und Teamleiter
- > Selbst- und Zeitmanagement für Teamleiter und Mitarbeiter
- > Konfliktmanagement in Projekten und Teams
- > Aufbau von Hochleistungs-Teams
- > Arbeits- und Entscheidungsprozesse in Teams effizient gestalten
- > Erfolgreich im Vertrieb: Sales Training und Preismangement

Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Teamentwicklung und Führungskräfte-Trainings
- > Personalsuche und Personalauswahl
- > Strategische Personalentwicklung mit 360°-Feedbacks
- > S&P NachfolgerBörse für Führungskräfte
- > Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- > Gutachter für Firmen- und Unternehmensbewertungen
- > Rating und Bankverhandlungen

Ihr Vorsprung in der Praxis



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Geschäftsführung kompakt**
3 Top-Bausteine für die Praxis: Das Unternehmen erfolgreich auf Kurs halten!
- > **Bilanz-Wissen Kompakt**
Bilanzen lesen, verstehen und steuern
- > **Planung – Controlling – Steuerung**
Von der Planung über die BWA bis zur erfolgreichen Steuerung des Unternehmens
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistungen**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!
- > **Erfolgreich Führen**
Teamentwicklung – Konfliktmanagement – Zielerreichung

Anmeldung online:

<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>

oder E-Mail an: service@sp-unternehmerforum.de

Führen mit Zielen und variabler Vergütung

Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. E11

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.



Schon gewusst? Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förderlandkarte unter www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- 23.01.2018 München
- 17.07.2018 Stuttgart
- 09.08.2018 Leipzig
- 23.10.2018 München

- Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine
- Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt.

(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- Empfehlung
- Internet
- Newsletter
- Seminarportal
- Telefon / Persönlicher Kontakt
- Persönliches Anschreiben
- ESF-Förderung ist beantragt (Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei)



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!

Service 
089/452 429 70-100