



Zielvereinbarungen

vereinbarte Ziele schaffen Anreize für Spitzenleistungen

Durch die Vereinbarung von Zielen und die Bezahlung variabler Vergütungsanteile können auch bei Vertrieben mit angestellten Mitarbeitern zusätzliche Anreize für Spitzenleistungen geschaffen werden.

Die Regeln hierfür ergeben sich aus Ihrem Geschäftsmodell und sind so verschieden wie die Firmen, ihre Produkte und Vertriebskonzepte.

Dialoge für Parameter

Um Ihre teilweise hoch komplexen Regeln abbilden zu können, gibt es im Modul FABIS-Zielvereinbarungen eine Reihe von Dialogen um Parameter zu erfassen wie z.B.:

- die Höhe des **variablen Anteils**
- die Grundlagen für die **Berechnung der Ziele**
- die Übersicht über die Ziele und deren **Erreichungsgrad**

Regeln der Zielvereinbarung

Sicherlich gibt es auch in Ihrem Unternehmen **höchst individuelle Regeln**. Damit wir diese Regeln zeitnah abbilden können, hat FABIS im Modul Zielvereinbarungen spezielle Funktionen integriert. Mit Hilfe dieser Funktionen können wir Ihre Regeln definieren und über die Oberfläche laden.

Zukunftssicherheit

Dadurch sparen Sie die hohen Kosten einer Individualprogrammierung. Außerdem erhalten Sie die gewünschte Lösung innerhalb **kürzerer Zeit**. Zusätzlich reduzieren sich die Kosten für die **weitere Pflege** und **zukünftigen Anpassungen**.



Ottostr. 15
96047 Bamberg
Tel.: +49 (0)951 98046-200
info@fabis.de
www.fabis.de