

Vertriebspartner durch variables Vergütungssystem motivieren

Veröffentlicht am: 03.06.2010, 13:22

Pressemittteilung von: **FABIS // Nicola Strätz**

Provision ist definiert als die Vergütung auch die anteilige Vergütung für Vermittlung oder den Abschluss eines Geschäfts. Berater vermitteln Geschäfte oder Verträge wie Versicherungspolice und erhalten dafür Provision als Vergütung. Karriereöglichkeiten und Provisionszahlungen stehen im engen Zusammenhang mit der Motivation der Mitarbeiter. Wie beeinflusst das Vergütungssystem die Motivation? Bietet die Verkaufsorganisation bei bestimmten Leistungen oder Umsatzgrenzen Aufstiegs-Chancen erhöht sich die Leistungsbereitschaft. Aussicht auf höhere Provisionen bietet Anreiz. Über die Vergütung kann die Vertriebsorganisation für den Verkauf einzelner Produkte oder Produktschienen besondere Anreize schaffen. Punktekonto neben Provisionskonto Um die Aufstiegschancen von Provisionszahlungen abzukoppeln, bewährt sich ein Punktekonto neben dem Provisionskonto des Mitarbeiters zu führen. Auf diesem Punktekonto werden Punkte für vermittelte Verträge oder Sonderleistungen wie z.B. für After Sales Services und Kundenbetreuung gebucht. Dieses Punktekonto ist Grundlage für Beförderungen. Über das Punktekonto kann die Vertriebsorganisation Anreiz bieten über die Aussicht auf Beförderung unabhängig von der Vergütung. Umsatzbeteiligung Werden Vermittler an den Umsätzen Ihrer Mitarbeiter beteiligt, ergibt sich ein Anreiz, Mitarbeiter aufzubauen zu schulen und zu führen. Neue Mitarbeiter sind schneller integriert und werden besser betreut. Die Führungsmannschaft ist anmöglichst guten Mitarbeitern interessiert und wird zur Qualifikation der Mitarbeiter beitragen. Bonifikation der Gruppe erhöhen Werden Bonifikationen an einen bestimmten Gruppenumsatz gekoppelt, steigt die Motivation der Verkaufsgruppe. Mitarbeiter in der Gruppe unterstützen sich gegenseitig, um eine Umsatzgrenze zu erreichen, die einen Bonus mit sich bringt. Bonifikation oder Wettbewerbe Sonderleistungen zum Beispiel an ein bestimmtes Produkt über einen bestimmten Zeitraum gekoppelt sind, erhöhen den Anreiz und das Engagement. Solche Wettbewerbe über einen bestimmten Zeitraum sind für die Vertriebsorganisation besonders gut zu kalkulieren, da nur bei Erreichen der Zielvorgaben eine Bonifikation ausgeschüttet wird. Bonifikation bringt Motivation über einen bestimmten Zeitraum ohne Auswirkungen auf das komplette Provisionssystem. Storno minimieren Storno wirkt sich immer nachteilig aus und birgt das Risiko Provisionen zurückzahlen, die noch nicht verdient sind. Storno verhindern bedeutet immer die Kundenberatung zu verbessern. Spezielle Provisionen bei Wiederinkraftsetzung bieten Anreiz für nachhaltige Stornobearbeitung. Bonuspunkte für die Kundenbetreuung ermöglichen den Kontakt von Berater und Kunde zu festigen und generiert Folgegeschäft. Erhält der Vermittler Bestandsprovision wird er mehr Interesse an der Kundenbetreuung haben. Auch Dynamik-Provisionen und Erhöhungsprovisionen für Vertragsveränderungen bieten den Mitarbeitern Anreiz den Kundenkontakt zu verbessern. Über FABIS Das Unternehmen wurde 1988 gegründet und ist spezialisiert auf leistungsfähige Vertriebsorganisationen als Lösungen für die Provisionsabrechnung und die Organisation von Vertriebsmitarbeitern. Zu den Anwendern gehören Vertriebsorganisationen unterschiedlicher Branchen, ein Schwerpunkt liegt in der Finanzdienstleistung. FABIS realisiert praxisnahe Analyse, Konzeption, Softwareentwicklung. FABIS unterstützt auch bei Hardware- und Datenbank-Fragen, bei der Installation, Schulung und anschließendem Support.

Pressekontakt

Frau Nicola Strätz
Leitung

FABIS

Ottostr 15
96047 Bamberg, Deutschland

Telefon: 095198046200
E-Mail: nstraetz@fabis.de
Website: www.fabis.de

Firmenportrait

FABIS entwickelt seit 1988 Softwarelösungen für die Vertriebsorganisation. Schwerpunkt ist die Provisionsabrechnung bei variabler Vergütung und Zielvorgaben. Die Standardlösung bietet einen hohen Grad an Individualisierung zur Anpassung an das jeweilige Vertriebssystem.

OnlineZugriff für den Außendienst für den mobilen Einsatz und Zugriffskonzepte für Führungskräfte optimieren die Verkaufsorganisation.

Finanzdienstleister, wie Postbank und Impuls AG oder Vertriebsorganisationen wie First Mobils 24 setzen FABIS zur Vertriebssteuerung und Provisionsabrechnung ein.

Wichtiger Hinweis:

Für diese Pressemitteilung sowie das Bild- und Tonmaterial ist allein der jeweils angegebene Herausgeber verantwortlich. In der Regel ist dieser der Urheber der Presstexte sowie der angehängten Bild und Informationsmaterialien. Das TRENDKRAFT-Presseportal ist für den Inhalt dieser Pressemitteilung nicht verantwortlich und übernimmt keine Haftung für die Korrektheit oder Vollständigkeit der dargestellten Meldung. Die Nutzung von hier archivierten Informationen zur Eigeninformation und redaktionellen Weiterverarbeitung ist in der Regel kostenfrei. Vor der Weiterverwendung sollten Sie allerdings urheberrechtliche Fragen mit dem angegebenen Herausgeber klären. Eine systematische Speicherung dieser Daten sowie die Verwendung auch von Teilen dieses Datenbankwerks sind nur mit schriftlicher Einwilligung durch das TRENDKRAFT-Presseportal gestattet.

Des Weiteren beachten Sie bitte unseren Haftungsausschluss unter: <https://trendkraft.de/haftungsausschluss>