

*So funktioniert **variable**
Vergütung im Vertrieb
tatsächlich*

Der Ablauf

- Probleme mit variabler Vergütung
- Variabel vergüten ohne Fehl-Anreizung
- 3 Schritte
- Lernen, Vertrieb erfolgreich zu führen, egal was passiert

Probleme mit variabler Vergütung

Provisions- und Bonussysteme sind Versuche der Steuerung

- Wann ist **Steuerung** angebracht?
- Warum sind **Provisions- und Bonussysteme** in erster Linie Steuerungsinstrumente?
- Was wäre wenn? → Wie sich Menschen entscheiden

Probleme mit variabler Vergütung

Ablenkung vorprogrammiert

- Um was sollen wir uns kümmern?
- Warum es so schwer ist, Ziele und Realität in Deckung zu bringen.

Probleme mit variabler Vergütung

Anreizsysteme verschwenden Ressourcen

- Was muss alles getan werden, damit Anreizsysteme am Laufen gehalten werden?
- Für was hättet ihr Zeit, wenn diese Dinge eingespart werden könnten?

Probleme mit variabler Vergütung

Leistung entsteht niemals durch die Arbeit eines Einzelnen

- Der einsame „Vertriebs-Held“ hat noch nie alleine geleistet
- Nicht-Kooperation ist der Untergang
- Motiviertheit in Relation zum Erfolg anderer
- Allianz vs. Wettkampf

Probleme mit variabler Vergütung

Provisionen zerstören Teamwork

- Wenn jeder für sich Belohnungen erhalten kann, strebt jeder für sich danach
- Einzelleistung existiert nicht. Jeder ist von jedem abhängig.

Probleme mit variabler Vergütung

Individuelles Können ODER alle(s) über „einen Kamm“?

- Bewertungsmaßstäbe müssen standardisiert sein
- Standards vermindern die Reaktionsfähigkeit
- Fehlende Reaktionsfähigkeit verursacht Mittelmäßigkeit

Probleme mit variabler Vergütung

Der Markt wird ausgesperrt, dabei gehört er ins Unternehmen

- Was ist „der Markt“ in diesem Sinne?
- Jeder im Vertrieb kann passende Geschichten erzählen

Probleme mit variabler Vergütung

Alle wollen „Vertrauen“, warum also Misstrauen fördern?

- Welche Grundannahme verbirgt sich hinter Provisionen?
- Was denken die „Macher“ eines Provisionssystems von „mir“, dem Vertriebsmitarbeiter?

Probleme mit variabler Vergütung

Externer Anreiz korrumpiert Motiviertheit

- Grundsätzlich ist jeder Mensch Willens sein Bestes für den gemeinsamen Erfolg zu geben.
- Wenn ich externe Anreize wie Provisionen gebe, dann korrumpiert das die vorhandene Motiviertheit.
- Theorie X, Theorie Y und Selbstbestimmungstheorie sind gute Ratgeber.

Probleme mit variabler Vergütung

Mitarbeiter vs. Auftragslieferant

- Wer dafür bezahlt wird Aufträge zu liefern, liefert Aufträge.
- Warum das schlecht ist?

Variabel vergüten ohne Fehlansätze

Aus den Nachteilen lassen sich ein paar Umkehrschlüsse ziehen.

- Wenn Provisionen Kooperation und Zusammenarbeit verhindern, was fördert dann diese beiden Dinge gezielt?
- Wenn Menschen grundsätzlich motiviert sind, was könnt ihr tun um das nicht zu zerstören?
- Wenn wir agil sein wollen, stellt sich die Frage wie wir Steuerung reduzieren können.

Funktionierende variable Vergütung

Wenn du variabel vergüten willst, dann...

1. Frag dich, wer daran beteiligt ist, dass Kunden (immer wieder) kaufen.
2. Frag dich, welche relativen Ziele so wenig wie möglich Eingriff in die Reaktionsfähigkeit erzeugen. Belohne nur die Erreichung dieser Ziele.
3. Die oberste Prämisse: Schließ den Markt niemals aus deinem Unternehmen aus. Was musst du tun, damit der Markt ins Unternehmen gelangt?

Funktionierende variable Vergütung

Zwei mögliche Wege

1. Welche Symptome beobachtet ihr?
2. Was sind mögliche Ursachen für diese Symptome?

Weg 1

3. Könnt ihr die Ursache entfernen oder ersetzen?
4. Was ist notwendig, damit ihr den Entschluss umsetzen könnt?

Können wir uns über ein Projekt beweisen, dass es besser ist ohne Anreize zu arbeiten?

Weg 2

Wichtig: Lasst den Rest des Unternehmens „beobachten“ wie das Projektteam arbeitet!

Erfolgreiche Vertriebsführung. Egal was passiert.

Wie lernen Profis am besten?

- Auf Basis dessen was sie schon können
- Anhand neuer Impulse, die sie gemeinsam mit anderen reflektieren
- Integriert in den Arbeitsalltag und nicht isoliert an zwei Trainingstagen
- Mit Hilfe eines guten Moderators, der herausfordert neue Ansätze zu durchdenken

Erfolgreiche Vertriebsführung. Egal was passiert.

Wo geht das?

In der

Online-Masterclass: Erfolgreiche Vertriebsführung. Egal was passiert.

8 Wochen zusammen mit maximal 9 anderen Vertriebsführungs-Profis

8* Themen-Sessions von je 90 Minuten

4* Praxistransfer-Sessions von je 90 Minuten

4* 1zu1-Sessions

Lernunterlagen

Videoaufzeichnungen

Austauschforum für den Diskurs zwischen den Sessions



Erfolgreiche Vertriebsführung. Egal was passiert.

Und die Konditionen?

Normalpreis: 680,00 € zzgl. Ust. Pro Monat (2 Monate Mindestlaufzeit)

Wenn du bis einschließlich Mittwoch den 05.04.2023 um 0.00 Uhr

1. Informationsmaterialien anforderst (Link im Chat)
2. Einen 1zu1 Termin mit mir buchst den wir nutzen um herauszufinden, ob die Masterclass etwas für dich ist und wann du dabei sein kannst

**Dann erhältst du 10% Nachlass auf alle Masterclass-Umsätze
(Lebenslang)**



Erfolgreiche Vertriebsführung. Egal was passiert.

SCAN für mehr Informationen. [\(Oder klicke hier!\)](#)



**dennis
arntjen**