



27. Oktober 2017



Martin Limbeck

Martin Limbeck: Mit neuen Vergütungsmodellen Mitarbeiter langfristig motivieren

Was bringt es Ihnen, wenn Ihre Mitarbeiter zwar einen Abschluss nach dem nächsten einholen, die Kunden aber nach kurzer Zeit auf Nimmerwiedersehen verschwinden? Der Vertriebsprofi Martin Limbeck hat Tipps, wie man Berater nachhaltig motiviert.

von Martin Limbeck

Ich erinnere mich noch genau an mein erstes Vorstellungsgespräch. Es ging um eine Stelle als Juniorverkäufer in der Kopiererbranche. Ich wollte diesen Job unbedingt. Und ich weiß noch, wie mir der Kopf schwirte, als mir der Chef zwei Gehaltsabrechnungen vorlegte. Die seines besten und seines schlechtesten Verkäufers. Sie ahnen es wahrscheinlich schon: Natürlich wurde ordentlich Provision gezahlt. Ich war von dem System begeistert, schließlich sorgte es dafür, dass ich innerhalb kürzester Zeit aufstieg. Doch aus meiner Sicht hat dieses System auch seine Grenzen, die gerade in der heutigen Zeit immer deutlicher sichtbar werden.

Altbewährte Vergütungsmodelle auf den Prüfstand stellen

Anhauen, umhauen, abhauen? Das funktioniert schon lange nicht mehr! Denn die Digitalisierung hat auch vor der Finanz- und Versicherungsbranche nicht Halt gemacht. Die Kunden lassen sich heute nichts mehr aufschwätzen. Sie sind besser informiert denn je, recherchieren, vergleichen – und wechseln ohne Trennungsschmerz zu einem günstigeren Anbieter. Um als Unternehmen langfristig am Markt bestehen zu bleiben, ist es daher höchste Zeit, altbewährte Vergütungssysteme auf den Prüfstand zu stellen. Provisionsfarmen ist out! Was bringt es Ihnen, wenn Ihre Berater zwar eine Unterschrift nach der nächsten einholen – diese Kunden jedoch nach kurzer Zeit auf Nimmerwiedersehen verschwinden?! Mal ganz abgesehen davon, dass die Aussicht auf hohe Provisionen auch nicht mehr für ausreichend Nachwuchs in der Branche sorgt. Der ständige Druck im Nacken, akquirieren wie besessen – das ist nicht jedermanns Sache. Und ob Sie es glauben oder nicht, die Jagd nach noch mehr Geld wird selbst für den besten Verkäufer irgendwann langweilig. Was willst du dir nach dem dritten Sportwagen oder der fünften Rolex auch noch kaufen, um dich zu motivieren?

Beratungshonorar und Zielprämien

Viele Unternehmen in der Finanzdienstleistungs- und Versicherungsbranche haben bereits reagiert und auf Beratungshonorar umgestellt. Ein cleverer Schachzug, denn genau das ist Ihre Chance, sich vom Wettbewerb zu unterscheiden! Denn um Kunden heute langfristig zu begeistern, müssen wir ihnen das Gefühl geben, alle ihre Wünsche und Bedürfnisse zu erfüllen. Dazu gehört nicht nur die passende Versicherung oder Geldanlage, sondern auch ein herausragender Kundenservice. Eine weitere Möglichkeit: Zielprämien. Damit haben Sie als Vertriebsleiter die Möglichkeit, viel genauer zu differenzieren, welche Schwerpunkte ihre Verkäufer in ihrer täglichen Arbeit setzen. So zählt nicht mehr nur der Umsatz, Sie können stattdessen auch Kunden-, Produkt- oder Marktsegmentziele vereinbaren.

So sorgen Sie dafür, dass sich Ihre Mitarbeiter nicht mehr auf der ständigen Jagd nach Neukunden aufreiben, sondern stattdessen auch die nötige Energie in die Pflege und Betreuung von Bestandskunden investieren und ihren Teil dazu beitragen, dass beispielsweise ein neues Finanzprodukt am Markt Fuß fassen kann. Und was spricht gegen ein Festgehalt ganz ohne Provision? Einige Unternehmen haben sich bereits für diese Lösung entschieden, um den Druck von ihren Mitarbeitern zu nehmen. Und was soll ich sagen: Es funktioniert! Festgehalt bedeutet schließlich nicht automatisch, dass sich Ihre Berater auf die faule Haut legen. Entscheidend ist dabei allerdings, die Mitarbeiter durch Leistungsvereinbarungen und regelmäßige Rückmeldegespräche bei der Stange zu halten.

Es ist höchste Zeit, die Weichen für die Zukunft des Verkaufens zu stellen! Und wo stehen Sie?

Der Autor

Martin Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group, einer der führenden Experten zum Thema Blended Learning und Entwicklung von Lernkonzepten für Unternehmen, sowie einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufsspezialisten auf internationaler Ebene. Für seine innovativen und nachhaltigen Angebote wie den LOOP-Prozess® und die Martin Limbeck® Online Academy wurde Martin Limbeck unter anderem mit dem Großen Preis des Mittelstandes der Oskar-Patzelt-Stiftung und dem Siegel „Wirtschaftsmagnet“ ausgezeichnet. Mehr Informationen auf www.martinlimbeck.de

» Weiterempfehlen

» Kommentieren

» Drucken

Ähnliche News

- » „Ein guter Sachverständiger sollte ein bisschen Inspektor Columbo sein!“
- » Studie: Digitalisierung bringt Versicherern noch kaum Erfolge
- » Österreichische Financial Planners 15 Jahre im internationalen Dachverband
- » wefox und DIE Maklergruppe gehen exklusive Partnerschaft ein
- » „IDD wird Vertrieb in weiten Teilen verändern“