



## Competency Online: Sales Competencies im Vertrieb

Die Anwendung von Provisionssystemen im Vertrieb ist weit verbreitet. Die Gründe dazu sind vielfältig und liegen vor allem darin, dass Provisionssysteme

- vermeintlich „einfach“ und leicht zu bedienen,
- ohne Diskussionen abzurechnen sind und
- damit der größtmögliche Nutzen aus dem Verkauf dem vermeintlich geringsten Aufwand gegenübersteht.

Dass dem nicht so ist, wissen viele Unternehmen, die dbzgl. unter offensichtlichen Problemen leiden.

Dort wird für Leistungen gezahlt die – rückblickend – keine sind und monatliche Provisions-Abschlagszahlungen (oft neben einem marktgerechten Grundgehalt) erhöhen den Aufwand von späteren Gegenrechnungen. Und es fließt insgesamt viel Geld durch das System, ohne dass der angestrebte Mehrwert oder das angestrebte Leistungsergebnis bzw.-verhalten erzielt wird.

### Was muss sich ändern?

Die Ausrichtung von Sales-Vergütungssystemen muss viel mehr als in der Vergangenheit an den langfristigen Zielen des Unternehmens ausgerichtet werden.

Dazu gehören die Long-Term-Business-Ziele aber natürlich insb. auch die Formulierung der angestrebten Soll-Verhaltensweisen im Vertrieb. Denn Unternehmen sollten wissen und messen können, welches Verhalten in Ihrem jeweiligen Markt zum Erfolg führt. Und genau dieses Verhalten gilt es als Leistungsvorgabe im Vertrieb zu definieren.

Zu diesen Sales Competencies gehören allg. Competencies wie

- Antrieb
- Frustrationstoleranz
- Stressresistenz
- Aufgeschlossenheit gegenüber Neuem
- Innovationsfähigkeit
- Veränderungsbereitschaft
- Bereichsübergreifendes Denken und Handeln
- Lernbereitschaft
- Verantwortungsbewusstsein im Vertrieb
- Flexibilität und
- Resilienz

aber natürlich auch Themen wie

- Darstellung und Präsentation im Vertrieb
- Kundennähe
- Kundenverhalten
- Kostenbewusstsein

## **HR Online Manager**

- Kundenorientierung und/oder der
- Umgang mit bestehenden Kunden

Und natürlich auch Themen wie

- Entwicklung von (neuen) Kundenbeziehungen
- Produktkompetenz
- Marktkompetenz
- Unternehmerisches Denken im Vertrieb

Alle vorstehenden Competencies sind in **HR Online Manager** für alle Sales-Stellen im Detail beschrieben. Dort können Sie auf die für Sales relevanten Competencies auf Knopfdruck zugreifen. Daneben steht Ihnen ein Katalog von hunderten von Competencies die funktionsübergreifend anwendbar sind zur freien Verfügung. Vordefiniert, ausformuliert und direkt anwendbar.

Sie haben Fragen oder Anregungen? Lassen Sie sich durch einen unserer Experten Ihr Competency-Set für eine spezifische Sales-Stelle kostenfrei zusammenstellen. Oder fordern Sie heute noch unseren Competency-Katalog an.

## **HR Online Manager**

HR Online Manager GmbH  
www.hronlinemanager.com

[info@hronlinemanager.com](mailto:info@hronlinemanager.com)

Tel.: +49 (40) 22 63 99 40

Zum Thema Provisionsysteme vgl. auch

<https://www.vertriebsmanager.de/ressort/provisionssysteme-sind-nicht-mehr-zielfuehrend-1741223465>