PHOENIX
VERTRIEBSENTWICKLUNG

sven® by PHOENIX | Systemische Vertriebsentwicklung

Mit Systemischer Personalentwicklung den Herausforderungen im Vertrieb erfolgreich begegnen.

Die Herausforderungen im Vertrieb verbieten ein „Mehr vom Gleichen“. Change und Entwicklung sind das Gebot der Stunde.

sven by PHOENIX | Systemische Vertriebsentwicklung

Unser Verständnis der Herausforderungen

▸ Demographischer Wandel als „Triple-Trouble“.

Der demographische Wandel bedeutet eine Alterung auf gleich zwei Feldern: in den Beständen der Versicherer wie bei den Vertriebskräften von Exklusiv- und Maklervertrieb. Gerade die Leistungsträger in den personalen Vertrieben sehen dem Ende ihrer Berufstätigkeit entgegen – Nachwuchs, der die Lücke füllen könnte, ist meist nicht in Sicht. Und zugleich bedeutet „Alterung“ der Gesellschaft eben auch: weniger Neugeschäft. Damit wird der demographische Wandel zum „Triple-Trouble“ der Branche.

▸ Regulatorik als verdeckte Kürzung der Vergütung.

Der regulatorische Aufwand in der Beratung ist in den letzten Jahren massiv gestiegen. Letztlich stellt dies eine verdeckte Kürzung der Provisionen und Courtagen dar, denn Makler und AO-Vermittler müssen in der Beratung für einen Abschluss mehr zeitlichen Aufwand investieren, ohne dass sich dadurch ihre Einnahmesituation verbessert hätte. Im Gegenteil, es droht die Begrenzung der Provisionen in der LV, was gravierende Folgen auch für alle anderen Sparten hätte. In jedem Fall sind viele selbständige Agenturbetriebe schon jetzt mit den regulatorischen Anforderungen mehr als gefordert.

▸ Digitalisierung und verändertes Nutzerverhalten.

Welche Auswirkungen die rasanten technischen Entwicklungen, die aktuell unter die Überschriften „K.I.“ und „Digitalisierung“ gefasst werden, ist noch gar nicht absehbar. Diese Veränderungen bieten Chancen, drohen aber in ihrem Anpassungsdruck viele Vermittler wie Verantwortliche im Vertrieb zu überfordern. Schon, weil das sich verändernde Kundenverhalten eine Anpassung des eigenen Vorgehens auf allen Ebenen des Vertriebs – in Ansprache und Beratung der Kunden ebenso wie in der Akquisition und Unterstützung von Vertrieben - erforderlich macht.

Für die erfolgreiche Anpassung an die vielfältigen Veränderungen und Herausforderungen in AO- wie Maklervertrieb, ist eine überfachliche Personalentwicklung notwendig, um die individuellen psychischen, unternehmerischen und strategischen Kompetenzen im Vertrieb auf allen Ebenen zu stärken,

PHOENIX Vertriebsentwicklung ist ein Unternehmen der © PHOENIX – Institut für Vertriebsforschung GmbH / www.phoenix-vertriebsentwicklung.de

Fehlendes Wachstum hat seine Ursache oftmals in psychischen Faktoren, die sich auf problematische Art verstärken.

sven by PHOENIX | Systemische Vertriebsentwicklung

Unser Beobachtung in vielen Vertrieben

- Mangelnde Zukunftsorientierung, sowie Angst vor Veränderungen bei Vertriebs- wie bei Führungskräften.
- Unverändert oftmals noch Produkt-orientierter Verkauf ohne tiefes Verständnis der Motive und Motiv-Konflikte des Gegenübers.
- Defizite in dem notwendigerweise sich verändernden Rollenkonzept / Selbstverständnis von Vermittlern und Vertriebs-Führungskräften in AO- und Maklervertrieb.
- Fehlende Entwicklung der zunehmend an Bedeutung gewinnenden psychischen Kernkompetenzen der Vermittler.
- Probleme und Defizite in der vertrieblichen Steuerung durch die Repräsentanten der Versicherer und fehlende Anpassung der Vorgehensweisen zur Motivation und Entwicklung der Vertriebskräfte.

PHOENIX Vertriebsentwicklung ist ein Unternehmen der © PHOENIX – Institut für Vertriebsforschung GmbH / www.phoenix-vertriebsentwicklung.de

Unser Verständnis von Vertriebsentwicklung

Ganzheitlich

Der Mensch ist nicht teilbar und ist mehr als seine Funktion.

Wer einen Marathon läuft, für den ist es völlig unerheblich, ob der Stein im Schuh ein privater oder ein beruflicher ist. Deshalb betrachten und adressieren wir immer alle Lebensbereiche.

Individuell

Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile.

Entwicklung ist nicht eine Aneinanderreihung von Maßnahmen, sondern ein passgenaues Ineinandergreifen von Ebenen und Perspektiven. Spezifisch zugeschnitten auf Ausgangslage und Zielstellung.

Nachhaltig

Unser Einsatz soll sich rechnen – langfristig.

Personalentwicklung ist nur erfolgreich, wenn es zu dauerhaften Anpassung von Verhaltensmustern kommt. Erst dies führt am Ende zu einem Mehr-Ertrag fürs Unternehmen.

Systemisch

Man kann Veränderungen nie isoliert betrachten.

Wir betrachten Vertriebsentwicklung immer als Veränderung eines ganzen Systems, denn die Entwicklung einer Person, gleich auf welcher Ebene wirkt immer auch auf das jeweilige Umfeld – auf Führungskräfte wie Mitarbeiter.

PHOENIX Vertriebsentwicklung ist ein Unternehmen der © PHOENIX – Institut für Vertriebsforschung GmbH / www.phoenix-vertriebsentwicklung.de

„SVEN by PHOENIX®“ arbeitet multimodal: Trainings, Coachings, Workshops unter aktivem Einbezug der jeweiligen Führungskraft.

sven by PHOENIX | Systemische Vertriebsentwicklung

Unser Vorgehen in der Systemischen Vertriebsentwicklung

Psychologisches Coaching + **Verhaltensorientierte Workshops** + **Psychologische Trainings**

Dr. Michael Schmitz

Begleitendes psychologisches Coaching, um ganzheitlich und hoch individuell eigene Erfolgsfaktoren zu stärken und persönliche Barrieren zu überwinden.

In Workshops mit Vermittlern und / oder Vertriebs-Führungskräften Chancen von Veränderungen reflektieren und neue Vorgehensweisen für sich erarbeiten.

Thorsten Stutz

Psychologische Trainings, die durch ihre Alltagsnähe und Praxisrelevanz ermöglichen, psychische Erfolgsfaktoren auf individueller Ebene zu stärken.

+

Einbezug der Führungskräfte

Egal, auf welcher Ebene wir agieren, wir nehmen die Führungsverantwortung der jeweiligen Manager ernst und beziehen diese umfassend und aktiv in die Entwicklung ihres Verantwortungsbereichs ein.

Beispielhafte Themenstellungen unserer Trainings:

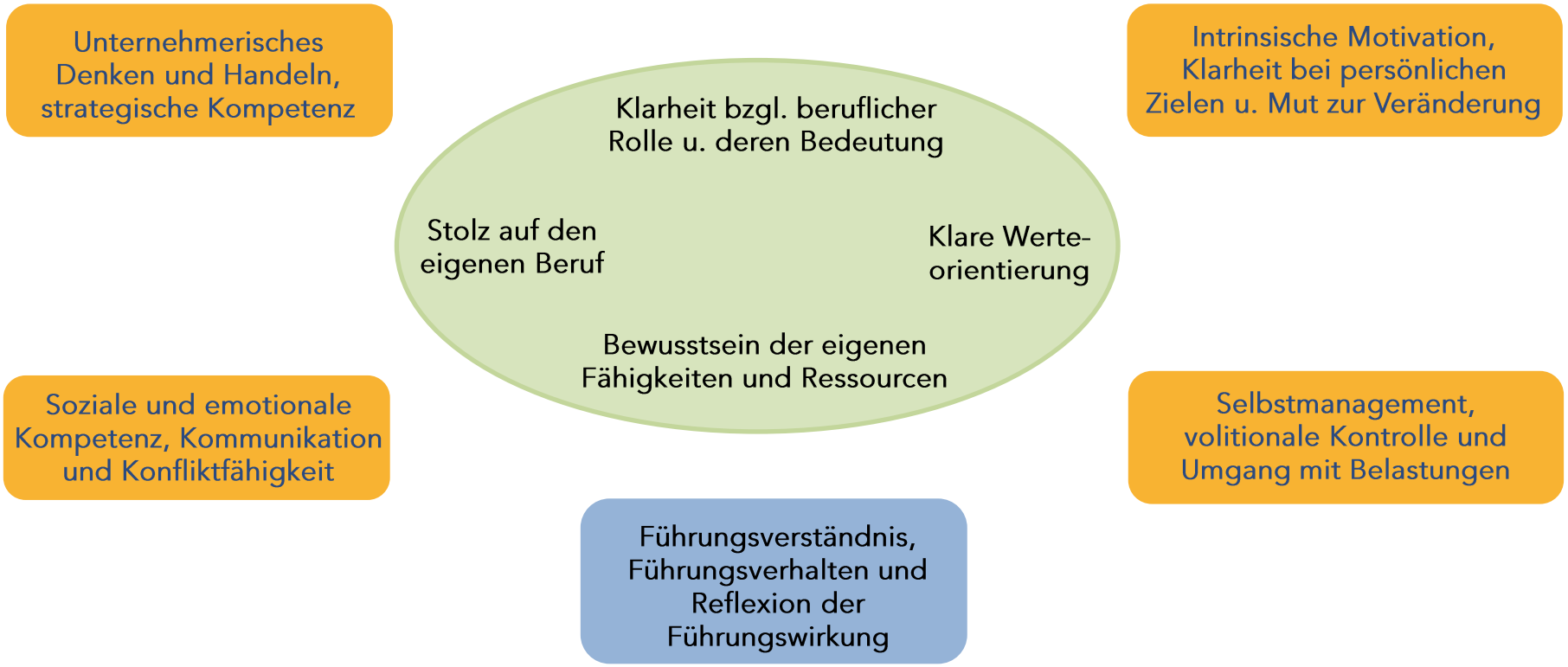
- Umgang mit Konflikten u. emotionalen Belastungen.
- Unternehmerisches Denken und Handeln.
- Motivation, Klarheit bei beruflichen wie privaten Zielen und Zielmanagement
- Soziale und emotionale Kompetenz im Vertrieb.
- Führungsverständnis und Führungswirkung.

PHOENIX Vertriebsentwicklung ist ein Unternehmen der © PHOENIX – Institut für Vertriebsforschung GmbH / www.phoenix-vertriebsentwicklung.de

„SVEN by PHOENIX®“ liegt ein differenziertes Kompetenz-modell zugrunde.

Die von uns adressierten Entwicklungsdimensionen

Unserem Entwicklungshandeln in Trainings, Workshops und Coachings liegt ein differenziertes – empirisch bestätigtes – Kompetenz-modell zugrunde. Welche Dimensionen wie und mit welcher Priorisierung dabei adressiert werden, ist nicht nur abhängig von der Zielstellung des Projekts, sondern auch vom Ergebnis der individuellen Entwicklungsdiagnostik. Unser Fokus liegt jedoch immer auf der Vermittlung eines angemessenen Rollenkonzepts, das von Stolz auf das eigene Tun geprägt ist, tragfähiger professioneller Werte und einem Bewusstsein für die eigenen Ressourcen.



PHOENIX Vertriebsentwicklung ist ein Unternehmen der © PHOENIX – Institut für Vertriebsforschung GmbH / www.phoenix-vertriebsentwicklung.de

Seit 2015 unterstützen wir erfolgreich auf vielen Feldern die Entwicklung der Vertriebe von Finanzdienstleistern.

sven by PHOENIX | Systemische Vertriebsentwicklung

Einsatzfelder der Systemischen Vertriebsentwicklung

Potenzial-Vermittler in der AO

- Generationswechsel in Agenturen und Vertrieben und Stärkung von Nachwuchs- und Potenzialvermittlern.
- Stärkung der intrinsischen Motivation, Aufbau eines konsistenten Zielsystems und produktiver Umgang mit Belastungen.
- Stärkung der sozialen und emotionalen Kompetenz zur Erzielung tragfähiger Umsatzzuwächse.

Vertriebsmanager in der AO

- Reflektion und Erweiterung des eigenen Verhaltens-repertoires in der Motivation, Führung und Steuerung der Vertriebsmannschaft.
- Erweiterung der Kompetenzen zur Entwicklung der Vertriebs-kräfte wie Unterstützung der aktiven und erfolgreichen Gestaltung von Veränderungsprozessen
- Produktiver Umgang mit Belastungen u. eigenen Ressourcen.

Leiter von Mehr-Personen-Agenturen

- Ausbau von strategischer und unternehmerischer Kompetenz zur Anpassung an sich verändernde Rahmenbedingungen.
- Produktiver Umgang mit Konflikten in der Agentur und dem Versicherer.
- Reflektion kritischer Führungssituationen und Erweiterung der eigenen Führungskompetenzen.
- Produktiver Umgang mit Belastungen und eigenen Ressourcen.

Einsatzfelder bei Maklerbetreuern

- Verständnis von, Commitment und Identifikation mit veränderter Vertriebsstrategie und Stärkung der intrinsischen Motivation.
- Anpassung des eigenen Rollenbildes und Erweiterung der eigenen Vorgehensmuster bei der Ansprache, Beratung und Betreuung von Maklern.
- Stärkung des innovativen Denkens und Unterstützung der aktiven Gestaltung von Veränderungsprozessen.

Aktuelles Projekt im Maklervertrieb:
Coaching von Maklerbetreuern als Teil eines Change-Prozesses auf Ebene von Produkt- u. Vertriebsstrategie.

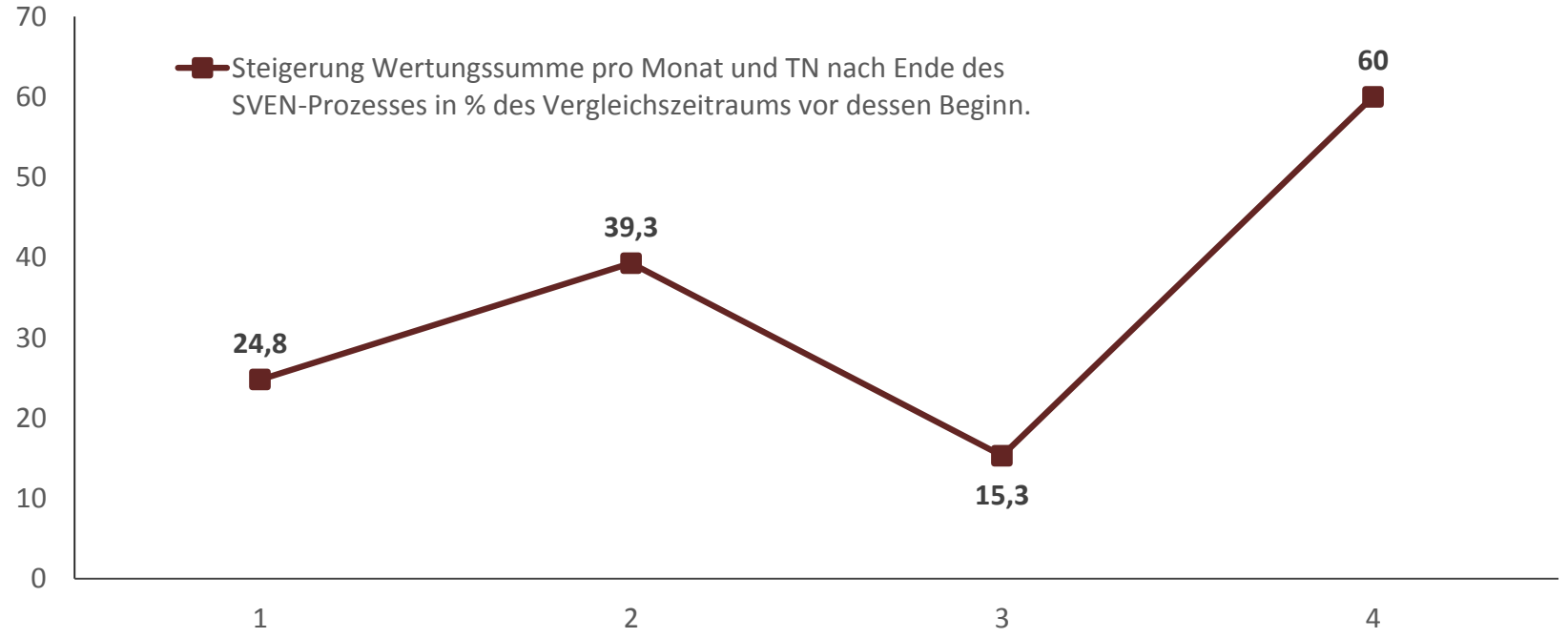
PHOENIX Vertriebsentwicklung ist ein Unternehmen der © PHOENIX – Institut für Vertriebsforschung GmbH / www.phoenix-vertriebsentwicklung.de

Das von „SVEN by PHOENIX®“ zum Einsatz gebrachte Vorgehen hat seine Wirksamkeit auch aus Ertragssicht mehrfach bestätigt.

Die Ertragsperspektive.

Die initiierten Entwicklungen sind auch nach Ende des Prozesses stabil und produktionsrelevant. Hier beispielhafte Ergebnisse bei insgesamt rund 60 Potenzialvermittlern einer Ausschließlichkeit, aufgeteilt auf vier Gruppen. Ziel war die Gewährleistung eines Generationswechsels bei den Leistungsträgern.

Laut internem Vertriebs-Controlling hatte sich der Aufwand für „SVEN by PHOENIX®“ nach weniger als 12 Monaten amortisiert.



Wir möchten Sie für die erfolgreiche Entwicklung Ihres Vertriebes begleiten. Kommen wir ins Gespräch!

sven by PHOENIX | Systemische Vertriebsentwicklung

PHOENIX Vertriebsentwicklung

Gegründet 2015 von Dr. Michael Schmitz und Thorsten Stutz.

PHOENIX-Gesellschaft für Systemische Vertriebsentwicklung mbH

König-Wilhelm-Platz 1
71672 Marbach am Neckar

Fon Büro Hamburg +49 4107 3149075
Fon Büro Stuttgart +49 7144 81630620

kontakt@phoenix-vertriebsentwicklung.de
www.phoenix-vertriebsentwicklung.de

Amtsgericht Stuttgart HRB 753800 / Steuer-ID DE301

Dr. Michael Schmitz

- Psychologe und Coach, seit 20 Jahren in Forschung und Beratung tätig, vornehmlich für Finanzdienstleister.
- Schwerpunkte sind Forschung, Beratung und Begleitung bei Innovationsprozessen, bei der Entwicklung und Vermarktung von Produkten, dem Management von Veränderungen und das Führungskräfte-Coaching.

Thorsten Stutz

Arbeitet seit den neunziger Jahren als systemischer Personal- und Organisationsentwickler für namhafte Unternehmen.

- Schwerpunkte sind die Initiierung, Beratung und Begleitung von Veränderungsprozessen, Konfliktmoderation und Entwicklung von Führungskräften und Teams.

PHOENIX Vertriebsentwicklung ist ein Unternehmen der © PHOENIX – Institut für Vertriebsforschung GmbH / www.phoenix-vertriebsentwicklung.de