



# “Vertriebspersonal binden und halten, Fluktuation stoppen”

## Workshop zur akuten Fluktuationsvorsorge und Bindungsstärkung im Vertrieb

Die Bedeutung des Vertriebspersonals ist für jedes Unternehmen hoch. Es sind die Menschen im Außen- und Innendienst, die die Produkte und Dienstleistungen verkaufen und den finalen Wertschöpfungsschritt mit Ihren speziellen Kompetenzen und Persönlichkeitsmerkmalen umsetzen. Sie repräsentieren das Unternehmen als Gesicht beim Kunden, entwickeln, leben, halten die Kundenbeziehung. Und es ist das Vertriebspersonal, das einen Wissensschatz aus Kunden-, Lösungs- und Marktinformationen sammelt, pflegt und trägt.

Ob dieser Bedeutung umso unerfreulicher sind daher ungewollte Kündigungen im Vertrieb. Es sind Verlustereignisse. Rare Spezialisten verlassen mit ihrem Know-how und Kundenzugang das Unternehmen. Ein einzelner Fortgang mag vertretbar sein, mehrere in kürzerer Zeit sind riskant, schwächen das Unternehmen erheblich.

Droht eine solche Situation, geht es um die rasche Stabilisierung des verbleibenden Vertriebsteams, um die Verhinderung weiterer Kündigungen. Ein Ziel, das sich durch schnelles und richtiges Handeln erreichen läßt.

### Workshopziele:

Dieser Workshop dient dem Ziel, ungewollte Kündigungen Ihres Vertriebspersonals zu vermeiden und die Fluktuation im Vertrieb schnell zu reduzieren. Dazu werden auf der Basis einer strukturierten Untersuchung rasch wirkende Ansatzpunkte und Maßnahmen für Ihr Unternehmen identifiziert, die geeignet sind, wechsellere Vertriebskräfte im Unternehmen zu halten.

Dabei gilt es zum einen, Fluktuationsgründe zu erkennen und geeignete Sofortmaßnahmen auszuwählen, die diese entschärfen.

Zum anderen soll die Bindung des Vertriebspersonals kurzfristig gestärkt werden. Diese bindungsstärkenden Maßnahmen zielen im Schwerpunkt auf die Kosten-Nutzen-Kalkulation sowie die Motive und Emotionen des Vertriebspersonals.

Das diesem Workshop zu Grunde liegende Bindungskonzept und Fluktuationsmodell nutzt Erkenntnisse der Psychologie und der empirischen Sozialforschung. In seiner Anwendung ist es in höchstem Maße praxisorientiert und unmittelbar umsetzbar.

Als Ergebnis des Workshops erhalten Sie ein sofort nutzbares Instrumentenrepertoire, um ungewollte Fluktuation in Ihrem Vertrieb schnell zu verringern und zu vermeiden.

Das erweiterte Verständnis für die Ursachen und Zusammenhänge von Bindung, Wechselbereitschaft und Fluktuation ist zudem die Grundlage für den weiterführenden Aufbau eines nachhaltigen und ganzheitlichen Bindungsmanagements Ihres Vertriebs.

BATAVER Vertriebs GmbH  
Vertriebsconsulting  
Am Kockshof 63  
D-40882 Ratingen

T +49 (0) 211/ 44 97 - 276  
E [seminare@bataver.de](mailto:seminare@bataver.de)

[www.bataver.de](http://www.bataver.de)



# “Vertriebspersonal binden und halten, Fluktuation stoppen”

Workshop zur akuten Fluktuationsvorsorge und Bindungsstärkung im Vertrieb

## Zielgruppe:

Geschäftsführer, Vorstände, Inhaber, Vertriebs- und Verkaufsleiter, HR-Fachleute

## Inhalte:

### ■ Workshop-Setup

- Ausgangslage und Zielstellung
- Vorgehensweise
- Grundlagen “Personalfluktuations- und -bindung im Vertrieb”
- Vorstellung eines fundierten Bindungskonzepts zur Vermeidung ungewollter Fluktuation

### ■ Untersuchung der unternehmensspezifischen Fluktuations- und Bindungssituation

- Strukturierte Identifizierung relevanter Fluktuationstreiber und Bindungsstabilisatoren
- Bewertung und Priorisierung

### ■ Entwicklung von schnell wirkenden Maßnahmen zur Fluktuationskontrolle und Bindungsstärkung

- Maßnahmen zur Entschärfung der Fluktuationsgründe
- Maßnahmen zur Verbesserung der Kosten-Nutzen-Bilanz des Vertriebspersonals
- Maßnahmen zur Stärkung der emotionalen Bindung im Vertrieb
- weitere bindungsstärkende Maßnahmen

### ■ Ausblick auf ein ganzheitliches und nachhaltiges Bindungsmanagement

- Die nächsten Schritte: Instrumente und Methoden zur vertieften Untersuchung
- Verbundene mittel- und langfristige Maßnahmen: Risiken ausschalten, Potentiale realisieren

### ■ Ergebnisdiskussion

- Zusammenfassung
- Verifizierungs-Feedback

## Methode:

Vortrag, Einzel-/ Gruppenarbeit, Diskussion

**Semindauer:** 1 Tag, 8 Zeitstunden inkl. Pausen

**Seminarort:** In Ihren Räumen (Inhouse)

## Sie sind interessiert?

Informieren Sie sich unter [www.bataver.de/BATAVER - Veranstaltungen](http://www.bataver.de/BATAVER-Veranstaltungen) über Angebotsdetails!

Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihre E-Mail-Nachricht.

T +49 (0) 211/ 44 97 - 276

E [seminare@bataver.de](mailto:seminare@bataver.de)