



AMC-Projekt „Motivation und Kompetenz in der AO“

Systemische Vertriebsentwicklung durch
Messung von Motivation und psychischer Kompetenz

AMC-Projekt „Motivation und Kompetenz“

Motivation und psychische Kompetenz in der AO messen und entwickeln.

Worum geht es?

► **Das Pareto-Problem in der AO lösen...**

Schon aufgrund der demographischen Veränderungen wird es marktseitige Wachstumsimpulse nicht mehr geben. Und schon heute gilt für die meisten Versicherer: die Zeiten sind vorbei, in denen man sich Wachstum kaufen konnte.

Zukünftig gilt es, Mehr aus Weniger zu machen. Das geht nur, wenn man das „Pareto-Problem“ löst, jenes scheinbar unabänderliche Phänomen, dass 20% der Vermittler 80% des Umsatzes machen: die Entwicklung der Mid- und Low-Performer ist das Gebot der Stunde.

► **...mit Hilfe systemischer Vertriebsentwicklung**

Personalentwicklung im Vertrieb ist kein neues Thema. Aber bisher ist es noch nicht überzeugend gelungen, die Leistungen der Mid- und Low-Performer nachhaltig zu steigern. Wir sind aber überzeugt, dass dies mit Hilfe eines systemischen Ansatzes und wissenschaftlicher Psychologie möglich ist.

Systemisch bedeutet: die Entwicklung der Vertriebe ist keine Black Box mehr, sondern erfolgt in einem transparenten Managementprozess mit empirisch begründeten Entwicklungszielen und einem objektiven Motivations- und Kompetenz-Controlling.

► **Das Projekt zeigt..**

- ◆ ...welche Methoden der Personalentwicklung nachweisbar die besten Ergebnisse erzielen.
- ◆ ...welche Themen und Dimensionen in der Vertriebsentwicklung vorrangig in den Blick genommen werden müssen.
- ◆ ...welche Merkmale langfristig erfolgreiche Vermittler wirklich auszeichnen und welche Unterschiede es hier zwischen den Versicherern bzw. den Vertrieben gibt.

AMC-Projekt „Motivation und Kompetenz“

Motivation und psychische Kompetenz in der AO messen und entwickeln.

Was sind die Ziele des Projektes?

▶ **Psychische Voraussetzungen für Vertriebs Erfolg**

Was unterscheidet Top- und Low-Performer im eigenen Vertrieb? Welche Dimensionen machen jenseits der reinen Fachkompetenz Versicherungsvermittler im jeweiligen Vertriebssetting erfolgreich?

Diese Fragen valide zu beantworten, ist die zentrale Voraussetzung, um den eigenen Vertrieb gezielt zu entwickeln.

▶ **Der eigene Vertrieb im Wettbewerbsvergleich**

Wie gut ist der eigene Vertrieb im Blick auf psychische Kompetenz und Motivation im Vergleich zum Wettbewerb? Gibt es z.B. ein Motivationsproblem? Und stimmt die Selbststeuerung der Vermittler?

Nur wer sich selbst richtig einordnen kann, weiß, an welcher Stelle vorrangig gehandelt werden muss.

▶ **Psychische Erfolgsbedingungen im Vergleich**

Sind die Dimensionen der psychischen Kompetenz und Motivation, die im eigenen Vertrieb für Erfolg verantwortlich sind, die gleichen wie beim Wettbewerb? Oder stellt das eigene Vertriebssetting ganz eigene Anforderungen an die Vermittler?

Die Antworten auf diese Fragen helfen wesentlich, den Ausbau der eigenen AO erfolgreicher zu gestalten.

▶ **Subjektive und objektive Erfolgsbedingungen**

Vertriebspraktiker haben meist eine dezidierte Sicht auf die psychischen Erfolgsfaktoren eines Vermittlers. Dies muss aber nicht stimmen. Im Projekt werden die subjektiven Erfolgsfaktoren den empirisch ermittelten gegenüber gestellt – ein guter Ausgangspunkt für „Train-the-Trainer“-Maßnahmen.

AMC-Projekt „Motivation und Kompetenz“

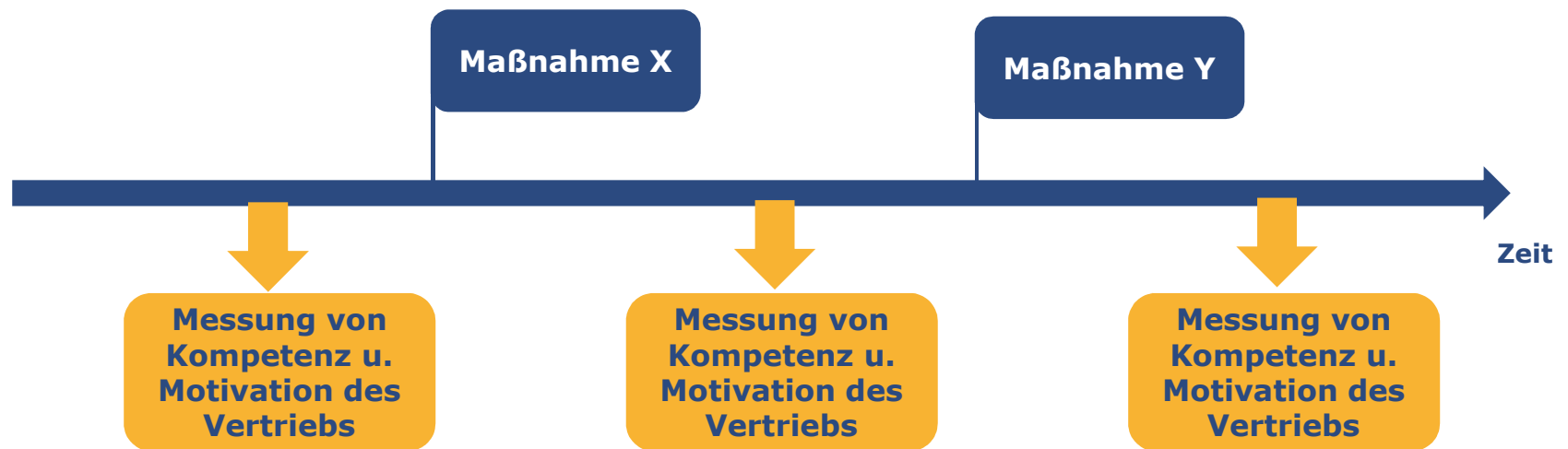
Motivation und psychische Kompetenz in der AO messen und entwickeln.

Der langfristige Nutzen

► *Kompetenz- und Entwicklungs-Controlling*

Bei einer fortlaufenden Messung von Motivation und psychischer Kompetenz der Vermittler können sehr einfach der Return on Invest einzelner Maßnahmen zur Vertriebsentwicklung ermittelt und die Vertriebsgebiete im Blick auf die Entwicklung von psychischer Kompetenz und Motivation kontinuierlich beobachtet werden.

So können Vertriebsgebiete und einzelne Maßnahmen einem fortlaufenden Controlling unterzogen werden: wie bzw. wem gelingt es besser, die wesentlichen Dimensionen aufzubauen?



- ◆ Vergleich der Entwicklung von Vertriebsgebieten über die Zeit.
- ◆ Vergleich des Erfolgs konkreter Maßnahmen.

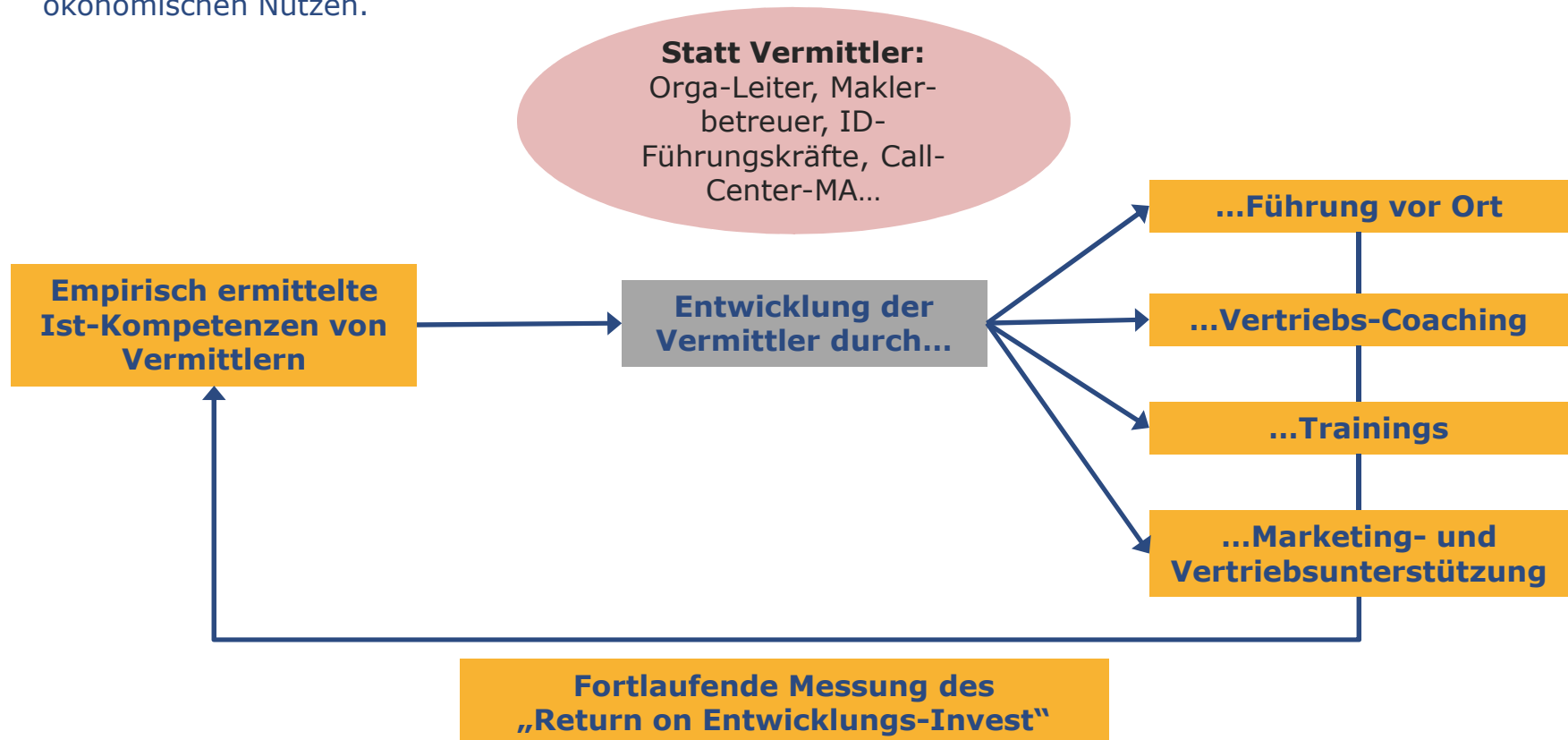
AMC-Projekt „Motivation und Kompetenz“

Motivation und psychische Kompetenz in der AO messen und entwickeln.

Der langfristige Nutzen

▶ *Vertriebsentwicklung als Regelkreis*

Vertriebsentwicklung als strategischer Regelkreis, mit klarer Ableitung der Maßnahmen aus einem empirisch fundierten Verständnis des Entwicklungsbedarfs bedeutet letztlich einen messbaren ökonomischen Nutzen.



AMC-Projekt „Motivation und Kompetenz“

Motivation und psychische Kompetenz in der AO messen und entwickeln.

Gern stellen wir Ihnen das AMC-Projekt genauer vor!



Dr. Michael Schmitz
Geschäftsführer

Phoenix-Institut für Vertriebsforschung GmbH
König-Wilhelm-Platz 1, 71672 Marbach a.N.

Fon: 07144 – 816 306-10

M.Schmitz@phoenix-vertriebsforschung.de



Edmund Weißbarth
Geschäftsführer

AMC Finanzmarkt GmbH
Georgstr. 5a, 50676 Köln

Fon Büro Coburg: 0221-99 78 68 -12

weissbarth@amc-forum.de