

Modul 4/4 – Bausteine des Erfolgs: Vergütungsplan & Führungsprovision – Dauer ca. 60 min – Online Seminar mit Diskussion

Referent: Jochen Acker

Dieses Modul richtet sich an Fachberaterinnen und Fachberater, die den Vergütungsplan vollständig verstehen wollen – vom ersten Bonus bis zur Führungsprovision. Der Fokus liegt darauf, die Mechanik des Plans transparent und praxistauglich darzustellen, sodass jeder Teilnehmende seine Entwicklung systematisch planen und maximal profitieren kann.

Zielsetzung des Moduls

Teilnehmende sollen den Vergütungsplan logisch nachvollziehen, Chancen erkennen und eine klare Roadmap für ihre eigene Entwicklung ableiten. Besonderer Fokus liegt auf den provisionsrelevanten Punkten, der Qualifikation für höhere Stufen und der praktischen Umsetzung im Teamaufbau.

Inhalte des Moduls

1. Grundlagen des Vergütungsplans

- Struktur des Vergütungsmodells
- Unterschied zwischen persönlichem Umsatz, Gruppenumsatz und Teamstruktur
- Workflow: Von der ersten Bestellung bis zur Provisionsabrechnung

2. Startbonus & Einstiegsmechanismen

- Voraussetzungen für den Startbonus
- Wie der Startbonus in der frühen Phase Wachstum unterstützt
- Sinnvolle Strategien für neue Fachberaterinnen und Fachberater

3. Stufengleichheit & Roll-Up-Prinzip

- Funktionsweise der Stufengleichheit in Teamstrukturen
- Effekte auf eigene Provisionen und Linienaufbau
- Roll-Up erklärt: Wann greift es?
- Beispiele zur Veranschaulichung (typische Konstellationen)

4. Qualifikation: Punkte & Voraussetzungen für die nächste Provisionsstufe

- Erforderliche Punkte pro Stufe – klar und übersichtlich
- Relevanz der monatlichen Kontinuität
- Tools zur Planung von Team- und Gruppenumsätzen

- Wie du gezielt auf die nächste Stufe hinarbeitest

5. Führungsprovision & Teamaufbau

- Grundprinzip der Führungsprovision
- Voraussetzungen und nachhaltige Erreichbarkeit
- Bedeutung von aktiver Teamunterstützung und Coaching

6. Kurzüberblick: Autoprogramm & persönliche Entwicklungsstufen

- Rahmenbedingungen des Autobonus
- Typische Entwicklungswege im Vertrieb
- Wachstumsphasen eines erfolgreichen Teams

Nutzen für Teilnehmende

- Maximale Klarheit über alle Provisionsarten
- Nachvollziehbare Entwicklungswege für Karriereplanung
- Verstehen von Boni, Zuschüssen und Führungsprovisionen
- Strategische Leitsätze für nachhaltigen Teamaufbau
- Sofort nutzbare Übersichtsgrafiken, Berechnungstools & Praxisbeispiele