



# Vertriebspartner Management

## Vertrieb motivieren & managen & führen

Mit FABIS verschaffen Sie sich Überblick über aktuelle Vereinbarungen sowie Verlauf von Karriere und Unterstellung jedes einzelnen Vertriebsmitarbeiters, Partners oder Händlers. Ihre Entscheidungen und Führungsgespräche stützen Sie auf aktuelle Ergebnissen.

### Schneller auf Ihre Marktsituation reagieren

Zielvereinbarungen, Verträge oder Produkte passen Sie in FABIS schnell und einfach an Ihre Marktsituation an. Kurze Reaktionszeiten verschaffen Wettbewerbsvorteile.

### Vorlagen sichern Datenqualität

Für alle Vertriebskanäle definieren Sie Ihre Vertriebsvereinbarungen vor. Ihre Eingabekräfte wählen aus Ihren Vorlagen aus. Sie behalten die Kontrolle.

### Individualisierung macht flexibel

Sie behalten in FABIS Freiraum, um individuell Vorgaben für Vertragsvereinbarungen, Stornoreserven, Bestandsprovisionen sowie Mindest- und Maximalauszahlungen anzupassen.

### Unabhängig von Ihrer IT

Ohne Programmierung kann Ihre Fachabteilung jede Vereinbarung ändern. Über Zugriffsrechte autorisieren Sie Mitarbeiter nach dem persönlichen Verantwortungsbereich.

### Karriere und Vereinbarungen revisionsicher archiviert

Sie behalten den Überblick: Zu jedem Stichtag können Sie Buchauszug, Karriereverlauf, Unterstellung und Hierarchiestufe der einzelnen Vertriebspartner rekonstruieren. Jede Änderung ist revisionsicher archiviert.

### Strukturtiefe in der Hierarchie

Hierarchien, Regionen und Verkaufsgebiete bilden Sie entsprechend Ihrem Karriereplan in FABIS ab. Transparente Karrierechancen und Aussicht auf Führungspositionen motivieren.

### Vertragswesen kontrolliert auch den Rücklauf

Neueinstellung, Einstufung, Beförderung, Rückstufung, Vertragsvergabe, Kündigung oder Reaktivierung: In FABIS organisiert, sichern Sie den Rücklauf wichtiger Unterlagen.

### Produktfreigaben sichern die Beratungsqualität

Ihre Standards und gesetzliche Vorschriften sichern Sie über die Produktfreigaben. Selbstauskunft, Führungszeugnisse oder Trainings-Zertifikate können Sie in FABIS zur Voraussetzung machen, damit ein Vermittler ein Produkt anbieten darf.

### Mit Abschlagszahlungen Einstiegshürden senken

Fixum oder Abschlagszahlungen können Sie einfach mit variablen Vergütungen und Provisionen verrechnen. Wie Sie bei Überproduktion oder fehlender Produktion reagieren, behalten Sie in der Hand. Sie greifen im laufenden Geschäftsjahr einfach ein, um Vorleistungen zu minimieren.

### Analyse & Kennzahlen

Entscheidungen im Controlling und Management stützen Sie auf aktuelle Analysen: Reports berücksichtigen definierbare Zeiträume, abgerechnete und noch nicht abgerechnete Produkte und Verträge, Umsätze nach Produktpartnern, Provisionsarten, Qualität, Vertriebspartner oder Teams.

### Führungsgespräche ad hoc vorbereiten

Aktuelle Umsatz- und Qualitätszahlen liefert FABIS auf Knopfdruck. Führungsgespräche sind schneller vorbereitet. Kurskorrekturen sind laufend möglich.

<b>Mitarbeiter gewinnen und effizienter einarbeiten</b>	FABIS regelt Provisionsteilung, Beteiligungen und Splitting, damit Ihr Vertrieb schneller neue Vertriebspartner anbaut. Sie optimieren Einarbeitung und Teamwork.
<b>Weiche Faktoren in der Beurteilung berücksichtigen</b>	Über Punktesysteme können Sie unterschiedliche Leistungen vergleichbar machen. Weiche Faktoren wie Serviceorientierung oder Schulungsstand werden in FABIS messbar. Sie beziehen sie je nach Ihrer Unternehmenskultur in die Beurteilung Ihrer Vertriebsmitarbeiter ein.
<b>Auszahlungsstopp und Abrechnungssperren</b>	Sollte es einmal zu Unstimmigkeiten kommen, verhindert ein Auszahlungsstopp, dass Ihr Unternehmen in Vorleistung geht. Sie greifen in die Abrechnung des betreffenden Vertriebspartners ein, ohne den Prozess der Abrechnung zu unterbrechen.
<b>Regelung bei Kündigung hinterlegen</b>	Bestandsprovision und Umstrukturierung im Falle eine Kündigung regeln Sie nach Ihrer Unternehmenskultur.
<b>Korrespondenz im Überblick</b>	Bei jedem Vermittler sehen Sie sämtliche Kontakte mit Ihrem Unternehmen. Sie erkennen den Aufwand in der Einarbeitung, Anzahl an Rückfragen, das Einfordern von Serviceleistung oder Sonderkonditionen.
<b>Zeitlich begrenzte Vereinbarungen im Griff</b>	Vordatierte Vereinbarungen unterstützen Ihre Planung und ersparen Ihnen weitere Notizen. Ist der Stichtag erreicht, wird automatisch die neue Regelung in FABIS gültig. So organisieren Sie Wettbewerbe, Beförderungen und Vergütungsregelungen.



Ottostr. 15  
96047 Bamberg  
Tel.: +49 (0)951 98046-200  
info@fabis.de  
www.fabis.de