

Das Beste aus Ihrem Team herausholen

18.10.2017, 09:33 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Crea union GmbH*

Presseagentur: *Crea Union GmbH*

Bielefeld. Vertriebsführung und Marketing sind große Herausforderungen, die in moderneren Unternehmen im Vertriebsmanagement gebündelt und zentral gesteuert werden.

Erfolgreiches Vertriebsmanagement zeichnet sich durch Zielorientierung aus. Nur so sind Leistung, Leistungsorientierung und Leistungspotenzial der Mitarbeiter aus Sicht des Unternehmens zu bewerten.

Es kann für das Management mühsam sein, Teams zu steuern und in kurzer Zeit zu höchstmöglichen Leistungen zu bringen. Zum einen soll ein Team lernen Aufgaben besser zu lösen und gleichzeitig als Team effizienter und effektiver arbeiten. Neben der Weiterentwicklung des Einzelnen geht es also auch um die Entwicklung des Teams in seiner Leistungsfähigkeit. Dafür ist es wichtig die richtigen Maßnahmen zu ergreifen.

Diese Punkte gelten auch für unabhängige Vertriebspartner. An dieser Stelle treten aber auch zwei weitere Aspekte hinzu. Transparenz und Motivation.

Transparenz definiert der Duden als Durchlässigkeit, Durchsichtigkeit oder auch Durchschaubarkeit.

Transparenz ist nur möglich, wenn alle an einem Strang ziehen und direkt, transparent, zielorientiert und bis ins Detail kommuniziert wird. Es bedarf einer Kommunikationsstrategie, um eine effiziente Interaktion zwischen Führungsmanagement und Mitarbeitern zu gewährleisten.

Dass die Leistungsentwicklung im Team mit Kommunikation zu tun hat, ist selbstverständlich. Daher ist es eine notwendige Voraussetzung, richtig zu kommunizieren, diese zu fördern und mit den Vertriebsmitarbeitern gemeinsam zu reflektieren.

Motivation ist für Unternehmen aber genauso wichtig, weil Sie durch positive Verstärkung, also Lob und Anerkennung, das von Ihnen erwünschte Arbeitsverhalten fördern.

Loben oder belohnen Sie einen Mitarbeiter, beflügeln Sie so seine Leistungsbereitschaft. Dies ist für Ihren Erfolg lebenswichtig. Sie werden Ihre Ziele nur gemeinsam mit solchen Mitarbeitern verwirklichen können, die engagiert sind und auch an den Erfolg Ihrer Firma glauben. Sie brauchen selbstbewusste Mitarbeiter, die Ideen einbringen, sich Ihrem Unternehmen verbunden fühlen und Optimales leisten wollen.

Die MLM-Software "onPartner" ist speziell auf den Direktvertrieb und Network-Marketing ausgerichtet und kombiniert eine überdurchschnittliche Transparenz und motivierenden Tools. Das System des Bielefelder Softwareherstellers Crea Union GmbH hat seine Leistungsfähigkeit bei diversen großen Vertrieben unter Beweis gestellt. Mit der MLM-Software „onPartner“ können Kampagnen für Vertriebspartner gestartet werden und/oder mit motivierenden Maßnahmen wie gezielte Wettbewerbe den Vertriebs Erfolg gesteigert werden. Darüber hinaus ist es möglich, eine einfache Verwaltung von Kunden und Vertriebspartnern (CRM) zu realisieren. Umfassende Funktionen, wie die Bereitstellung von Webseiten, Landingpages und Shops sowie eine fundierte Auswertung beziehungsweise Teamanalyse durch die Vertriebspartner runden das breite Leistungsspektrum von onPARTNER ab.

Einen Kontakt zum Unternehmen finden Sie im Internet (<https://www.creaunion.de>) oder telefonisch unter 015234169869. Key Account Manager Daniel Verez ist immer für ein direktes Beratungsgespräch offen.

Die Firma Crea Union GmbH wurde im Jahr 2004 von Herrn Rainer Matla gegründet und betreibt Vertriebsförderung durch die Entwicklung von Software und Marketing – Lösungen für den Direktvertrieb.

Die Kernkompetenz liegt in der Entwicklung ganzheitlicher Online-Software und Apps die modular und insbesondere Kundenspezifisch angepasst / erweitert werden.

News-ID: 974806 • Views: 625 (Stand: 30.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/974806/Das-Beste-aus-Ihrem-Team-herausholen.html>