

Pressemitteilung

## Was motiviert im Vertrieb?

Neue Umfrage „DVS-Vertriebsmonitor 2013“ gestartet

**Freiburg, 27.09.2013 – Viele Unternehmen nutzen gängige Vertriebsmotivatoren wie Provision, Boni und Firmenwagen. Doch was motiviert Fach- und Führungskräfte im Vertrieb wirklich? Um das herauszufinden, startet die DVS-Deutsche Verkaufsleiter-Schule eine Umfrage.**

Ab sofort können Vertriebspraktiker bis zum 20. Oktober 2013 an der Umfrage „DVS-Vertriebsmonitor 2013“ teilnehmen. Ziel der Befragung ist es herauszufinden, ob Außendienstmitarbeiter durch die herkömmlichen Motivatoren wie Bonuszahlungen, variables Gehalt und Dienstwagen tatsächlich zu mehr Leistung angespornt werden, oder ob es dazu eher solchen Anreizen, wie eine ausgeglichene Work-Life-Balance oder flexible Arbeitszeiten bedarf.

Die Befragung "DVS-Vertriebsmonitor 2013" dauert ungefähr zehn Minuten. Unter allen Teilnehmer verlost die DVS zehn kostenlose E-Trainings zum Thema "Professionell verhandeln im Vertrieb".

Hier geht's zur Umfrage:

[https://de.surveymonkey.com/s/Motivation\\_im\\_Vertrieb](https://de.surveymonkey.com/s/Motivation_im_Vertrieb)

Weitere Information unter: <http://www.haufe-akademie.de/dvs>

**Pressekontakt:**

**DVS - Deutsche Verkaufsleiter-Schule  
Haufe Akademie GmbH & Co. KG**

Kerstin Schreck  
Pressecenter  
Lörracher Str. 9, 79115 Freiburg

Tel: 0761 898-4542  
Fax: 0761 898-99-4542  
E-Mail: [presse@haufe-akademie.de](mailto:presse@haufe-akademie.de)

<http://www.haufe-akademie.de>  
<http://www.haufe-akademie.de/googleplus>  
<http://www.haufe-akademie.de/facebook>  
<http://www.haufe-akademie.de/twitter>  
<http://www.haufe-akademie.de/youtube>

### **Über die DVS - Deutsche Verkaufsleiter-Schule**

Seit 1977 ist die *DVS* der führende Anbieter von Aus- und Weiterbildung für Vertrieb und Verkauf im deutschsprachigen Raum. Wir begleiten den Karriereweg unserer Kunden vom Einstieg in die Vertriebs- und Verkaufstätigkeit bis hin zum Aufstieg zur Top-Führungskraft. Mit Aus- und Weiterbildungen, Seminaren und Trainings, E-Learning, dem etablierten Deutschen Vertriebs- und Verkaufsleiter Kongress (DVVK) und der neuen *DVS*-Vertriebstagung bietet die *DVS* eine große Bandbreite an unterschiedlichen Qualifizierungsformen, die auch als maßgeschneiderte Inhouse-Schulung durchgeführt werden. Die *DVS* gehört zur Haufe Akademie, ein Unternehmen der Haufe Gruppe. <http://www.haufe-akademie.de/dvs>

### **Über die Haufe Akademie**

Die Haufe Akademie ist der Anbieter für Qualifizierung und Entwicklung von Menschen und Unternehmen. Als Marktführer im deutschsprachigen Raum umfasst das Leistungsangebot sämtliche Tools, damit Fach- und Führungskräfte ihre Ziele erreichen und Unternehmen ihre Performance steigern können. Für die Kompetenzentwicklung von Fach- und Führungskräften stehen rund 620 unterschiedliche Veranstaltungen mit bundesweit über 3.000 Veranstaltungsterminen zu allen betrieblichen Themenbereichen zur Auswahl. Maßgeschneiderte Unternehmenslösungen, ein breites e-Learning Portfolio und Consulting unterstützen HR-Verantwortliche und Entscheider bei der Zukunftsgestaltung für Unternehmen. Die Haufe Akademie ist ein Unternehmen der Haufe Gruppe. <http://www.haufe-akademie.de>