

Den Produktvertrieb zum Verkauf industrieller und digitaler Services befähigen

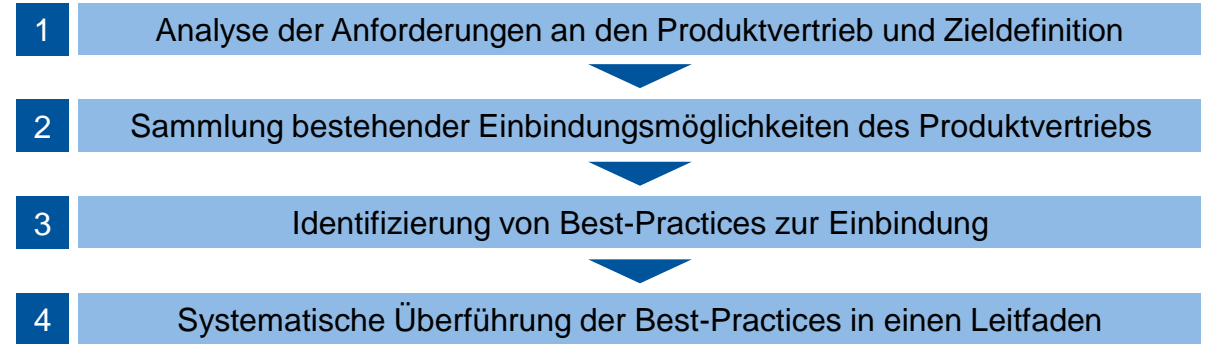
## Motivation und Zielsetzung

- Der Produktvertrieb produzierender Unternehmen fokussiert sich häufig ausschließlich auf physische Produkte und vernachlässigt dabei ergänzende industrielle und digitale Services.
- Fähigkeitsbarrieren beschreiben das Fehlen von Kompetenzen, für den Vertrieb von Services notwendig sind.
- Motivationsbarrieren umfassen die fehlende Berücksichtigung von monetären Anreizen, die den Vertrieb von Services attraktiv machen.
- **Zielsetzung des Projekts:** Entwicklung eines Leitfadens zur systematischen Überwindung dieser Fähigkeits- und Motivationsbarrieren

## Ergebnisse

- Erstellung einer Matrix zur Erfassung der erforderlichen Kompetenzen für den Vertrieb von industriellen und digitalen Services
- Entwicklung eines zielgerichteten Vertriebsanreizsystems, das den Produktvertrieb zum Verkauf von Services motiviert
- Ausarbeitung eines strukturierten Kooperationschemas zum Teamverkauf von Services mit Fokussierung auf den Produktvertrieb

## Vorgehensweise



## Projektrahmenbedingungen

- Dauer des Projekts: Januar 2024 – Oktober 2024
- Anzahl Projekttreffen: 3
- Mindestanzahl Projektteilnahmen: 3
- Offene und transparente Kommunikation zwischen allen Teilnehmer:innen und aktive Mitarbeit im Projekt
- Pro Unternehmen muss ein:e Ansprechpartner:in für das Projekt definiert werden
- Ansprechpartner:



**Lennardt Söhngen**

Lennardt.soehngen@fir.rwth-aachen.de  
+49 177 5790292