



Höhere Fachprüfung für Detailhandelsmanager und Detailhandelsmanagerinnen

Beilage 3:
Provisionsmodelle

Die Provisionsmodelle

- 1 Feste Provision
- 2 Prozentual vom Umsatz
- 3 Prozentual von der Marge
- 4 Feste und umsatzabhängige Provision
- 5 Feste und umsatzabhängige Provision

(1) Feste Provision: Der Vertriebspartner bekommt immer eine feste Provision, die vorher festgelegt werden muss.

(2) Prozentual vom Umsatz: Je nach Höhe des Umsatzes erhält der Vertriebspartner einen gewissen, vorher festgelegten Prozentanteil vom Umsatz.

(3) Prozentual von der Marge: Der Vertriebspartner erhält einen gewissen Prozentsatz aus der Differenz von Umsatz und Kosten.

(4) Feste und umsatzabhängige Provision: Der Vertriebspartner bekommt immer eine feste Provision, die vorher festgelegt werden muss und zusätzlich noch einen prozentualen Anteil am Umsatz.

(5) Feste und margenabhängige Provision: Der Vertriebspartner bekommt immer eine feste Provision, die vorher festgelegt werden muss und zusätzlich noch einen gewissen Prozentanteil aus der Differenz von Umsatz und Kosten.