

11. Januar 2011

PM 11/01/11

Gunther Wolf mit neuem Buch: Variable Vertriebsvergütung – Turbo für Sales Performance

Praxisbuch über variable Entgeltsysteme in Vertrieb und Leistungssteigerung im Verkauf

(Hamburg und Wuppertal, 11.01.2011) Vertrieb, Vergütung, Performance und Mitarbeiterbindung: Gunther Wolf ist in allen vier Gebieten einer der weltweit führenden Experten. Mit "Variable Vertriebsvergütung" legt er heute seinen neuen Management-Ratgeber vor. In dem beim Verlag Dashöfer erschienen Buch führt er aktuellste und höchst bedeutsame Erkenntnisse aus all diesen Bereichen zusammen. Im Stil der Erfolgsbücher der letzten Jahre gibt Gunther Wolf klare und konkrete Tipps für die Umsetzung in der Praxis.

Das **Buch** richtet sich ausschließlich an den Praktiker. Es spricht Vertriebsführungskräfte und Personalmanager an, die die bestehenden Vergütungssysteme im Vertrieb entmotten wollen. Wer sich dieses Thema zu Herzen nimmt, wird die Performance der Vertriebsmannschaft nachhaltig steigern: Den Turbo für die Sales Performance zu zünden, verspricht das Buch schon im Untertitel. Als die zentralen Ziele moderner Vertriebsvergütung stellt Autor Gunther Wolf heraus: Wertschaffung, Erträge und Prozesse optimieren, außerdem die Top-Verkäufer binden und begeistern.

Wie das alles zugleich zu bewerkstelligen ist, beschreibt Gunther Wolf anhand von anschaulichen **Beispielfällen** aus der Praxis. Schritt für Schritt führt der Unternehmensberater den Leser durch den Verlauf eines erfolgreichen Einführungsprojektes. Welche Ist- und Soll-Analysen sind im Vorfeld erforderlich? Wie konzipiere ich variable Vergütungssysteme für Vertrieb und Verkauf optimal? Wie integriere ich Bedenken, Vorbehalte und Widerstände? Mit welchen Fallstricken muss ich rechnen? Was ist zu tun, damit die Umsetzung und Anwendung in der Praxis gelingt?

Der **Autor** Gunther Wolf ist weltweit einer der führenden Experten in den Gebieten Vertrieb, Vergütung, Performance und Mitarbeiterbindung. Der in Wirtschaftswissenschaften und Psychologie diplomierte Unternehmensberater führt seit rund 20 Jahren variable Vergütungssysteme in Unternehmen ein. Zu den Stammkunden des als "Performance-Papstes" gehandelten Buchautors gehören global operierende Konzerne ebenso wie der deutsche Mittelstand.

Tiefe Einblicke erhält der Leser nicht nur durch die Praxisbeispiele. Weit öffnet Gunther Wolf die **Schatzkiste** des Beraterwissens: Mit der Hebesatz-Kombination sichert er sowohl Anreize als auch Bezahlbarkeit der variablen Vergütung auch in wirtschaftlich schwierigen Situationen. Die Wenn-Dann-Verknüpfung schafft Anreize zur Verfolgung von nicht bonusrelevanten Aufgaben. Mit relativen Zielen verschafft Wolf den Führungskräften die nötige Flexibilität.

Nicht fehlen darf die von Gunther Wolf entwickelte **Zieloptimierung**, mit der sich die Vertriebsmitarbeiter höchstmögliche Ziele setzen und diese auch erreichen. Der Berater zeigt, auf welchem Weg er auch als unmöglich geltende Performance-Sprünge realisiert. "Variable Vertriebsvergütung – Der Turbo für Ihre Sales Performance" ist das neue Buch von Gunther Wolf und eine Empfehlung für alle zukunfts- und leistungsorientierten Führungskräfte des Vertriebs.

Wolf, Gunther: Variable Vertriebsvergütung – Der Turbo für Ihre Sales Performance: Wertschaffung, Erträge und Prozesse optimieren, Top-Verkäufer binden und begeistern. 122 Seiten, 24 Abbildungen, 22 Praxisfälle, 30 Praxis-Tipps. ISBN: 978-3-941201-96-5 (Druck-Version) bzw. 978-3-941201-95-8 (PDF). Hamburg: Verlag Dashöfer 2011.

Material:

- » Bildmaterial: <http://io-business.de/presse-media-downloads/>
- » Produktinformation, Inhalt, Probeseiten: <http://www.dashoefer.de/Produktdetails/Variable-Vertriebsvergutung/>

Beteiligte Unternehmen:

Die **Wolf I.O. Group GmbH** mit Hauptsitz in der Villa Engels im historischen Zentrum von Wuppertal bildet das Dach für spezialisierte Unternehmensbereiche. Wir bieten Unternehmen und Organisationen hoch professionelle Lösungen zur Steigerung von Performanz, Effizienz und Effektivität. Konsequentermaßen haben wir uns an Zielgruppen und Kunden orientiert ausgerichtet und strukturiert. <http://wiog.de/>

Die **WOLF Managementberatung** erbringt vornehmlich Dienstleistungen für Vorstände, Geschäftsführer und Inhaber. Die Beratungsschwerpunkte liegen auf der Entwicklung und Umsetzung von Strategien und Zielen, sowie auf der nachhaltigen Steuerung von Performanz und Effizienz des Unternehmens. <http://gunther-wolf.de/>

Der **Verlag Dashöfer** bietet aktuelle und rechtssichere Fachinformationen zu verschiedenen Bereichen: Recht, Steuern, Management, Unternehmensführung, Personalwesen und Immobilienwesen. Unser Ziel ist es, Ihrem Unternehmen das notwendige fachliche Know-how für qualifizierte unternehmerische Entscheidungen zur Verfügung zu stellen. <http://www.dashoefer.de/>

Ansprechpartner für Presse / Medien: Ann K. Klein, 0202/4796290, media-relations@io-business.de