

06. Dezember 2010

PM 10/12/06

Variable Vergütung für Vertrieb und Verkauf

Dashöfer geht mit heißem Thema an den Seminarmarkt für Vertrieb und Marketing

(Hamburg und Wuppertal, 06.12.2010) Die Zielrichtung ist klar: Die Variable Vergütung in Vertrieb und Verkauf optimieren. Der Bedarf zur Aktualisierung der betrieblichen Ziel- und Vergütungssysteme erwächst aus der nunmehr gesetzlichen Pflicht zur Förderung der Nachhaltigkeit von Bonussystemen. Die meisten der derzeit noch etablierten Vergütungssysteme legen den Fokus auf kurzfristige Erfolge und nehmen das Eingehen unverantwortlicher Risiken in Kauf.

Wie man strategische und operative Vertriebssteuerung mit Zielvereinbarungen und modernen Variablen Vergütungssystemen optimal betreibt, erfahren die Teilnehmer aus berufenem Munde. Als **Referent** konnte Dashöfer mit dem vielfachen Buchautor Gunther Wolf einen hochkarätigen Experten gewinnen.

Mit Rücksicht auf die Interessen der Teilnehmer liegen die **Termine** für das eintägige, intensive Seminar frühzeitig im Jahr. Der Vergütungs- und Performance-Profi wird am 8.2.2011 in Stuttgart erwartet, am 22.3.2011 in Düsseldorf und am 7.4.2011 in Berlin.

Führungskräfte aus dem Vertrieb und der Unternehmensführung, die neue variable Vergütungssysteme einzuführen oder bestehende Anreizsysteme zu optimieren haben, sind die **Zielgruppe** des Seminars. Sie erfahren, wie sie erforderliche Ist- und Soll-Analysen durchführen, variable Vergütungssysteme richtig gestalten und wie sie Einführung und Umsetzung optimal begleiten.

Wolf ist weltweit einer der führenden Experten auf dem Gebiet der variablen Vergütung und des Performance Managements. Der Diplom-Ökonom und Diplom-Psychologe verfügt als Unternehmensberater über rund 20 Jahre **Erfahrung** mit variablen Vergütungssystemen. Zu seinen Kunden gehören weltweit operierende Konzerne ebenso wie Unternehmen des deutschen Mittelstands.

Daher bietet das Seminar einen besonders hohen **Nutzen**: Teilnehmer aus Vertrieb und Verkauf lernen Innovationen direkt vom Erfinder kennen, wie etwa die Wenn-Dann-Verknüpfung, die Hebesatz-Kombination oder das Modell der Zieloptimierung. Dabei bleibt Wolf nicht auf der theoretischen Ebene: Der Unternehmensberater wird aus seinem nahezu unerschöpflichen Erfahrungsschatz Beispielfälle aus der Praxis beitragen.

Der Aufbau des Seminars folgt fast rezeptartig dem typischen Projektverlauf zur Einführung bzw. Aktualisierung von variablen Vergütungssystemen für Vertrieb und Verkauf. Mit diesem Seminar sind Projektverantwortliche gut gerüstet für die Herausforderungen bei der Implementierung eines neuen Variablen Vergütungssystems.

Links:

- » Bildmaterial: <http://io-business.de/presse-media-downloads/>
- » Seminarinformation und Anmeldung: <http://www.dashoefer.de/SeminarDetails/Variable-Verg%C3%B4tung-in-Vertrieb-und-Verkauf-optimieren/>
- » Homepage von Gunther Wolf <http://gunther-wolf.de/>

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. Konsequenterweise 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 verschiedensten 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