

Presse-Dossier: Evidenzbasierte Führung

Hintergründe, Storylines und Datenbasen von Prof. Dr. Waldemar Pelz

QUICK-FACT-SHEET (STECKBRIEF)

NAME / TITEL Prof. Dr. Waldemar Pelz	KERN-EXPERTISE Management-Diagnostik & Leadership
AKADEMISCHE BASIS Professur THM Business School / Aston University	INDUSTRIE-ERFAHRUNG 10 Jahre Sanofi (Hoechst AG) / Vertriebsexpertise
DATEN-POWER > 100.000 validierte Datensätze (kumuliert)	PUBLIKATIONEN 200+ (u. a. Springer Nature, Schäffer-Poeschel)

Positionierung: Prof. Pelz dekonstruiert Management-Mythen durch harte Daten. Er verbindet echte **Marktnähe (Vertrieb)** mit wissenschaftlicher Strenge, um Führung messbar und wirksam zu machen.

THEMEN & INTERVIEW-ANGEBOTE

1. Der Vertriebs-Faktor Wann exzellente Fachleute oder Verkäufer als Führungskräfte geeignet sind.	2. Evidenz vs. Intuition Schluss mit dem "Bauchgefühl": Wie man Führungstalente durch Diagnostik (50.000 Profile) objektiv erkennt.
3. Mythos Empathie Warum Empathie allein nicht reicht und welche psychologischen Faktoren wirklich über den Erfolg entscheiden.	4. Volition (Umsetzungsstärke) Warum "Wollen" nicht "Tun" ist. Erkenntnisse aus der 13.000er Studie zur Macher-Kompetenz.

EMPIRISCHE FUNDIERUNG (AUSWAHL)

Projekt / Buch	Datenbasis	Verlag
Führungstalente beurteilen	50.000 Befragte	Springer Gabler
Persönlichkeit gewinnt (mit Persönlichkeitstest)	30.000 Befragte	Schäffer-Poeschel
Workbook Transforationale Führung	15.000 Befragte	Cuvillier
Volition - Gießener Inventar der Umsetzungskompetenz (GIUK)	13.000 Befragte	Springer

Kontakt für Redaktionen: Institut für Management-Innovation, Bad Soden am Taunus.
Ansprechpartner: Prof. Dr. Waldemar Pelz | Tel: 06196-9677-264 | E-Mail: w.p@inmi.de

Online-Profil & Referenzen: www.management-innovation.com/waldemar-pelz/