

Diese Übersicht der geplanten Themen für 2018 soll Ihrer Vorplanung dienen. Änderungen behält sich die Redaktion vor.
Nähere Angaben erhalten Sie direkt unter tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 226 (Eva Hanenberg).

Heft (AS, DU, ET) *	Messen, Veranstaltungen, Kongresse	Orte	Termine 2018	Schwerpunkt	Weitere Themen
Ausgabe 1/2 AS 15.01.2018 DU 22.01.2018 ET 07.02.2018	Ambiente 3. Vertriebsmanagementtag Globalisierung und Digitalisierung Westdeutscher Vertriebskongress Internet World	Frankfurt Hamburg Mönchengladbach München	09.–13.02. 13.02. Feb. 06.–07.03.	Customer Experience	<ul style="list-style-type: none"> • Preisstrategien • Recruiting
Ausgabe 3 AS 12.02.2018 DU 19.02.2018 ET 07.03.2018	Norddeutscher Vertriebskongress Sales Marketing Messe	Lüneburg München	März 14.03.	Compliance im Vertrieb	<ul style="list-style-type: none"> • Optimierung von Vertriebsprozessen • EU-Datenschutzverordnung
Ausgabe 4 AS 16.03.2018 DU 22.03.2018 ET 11.04.2018	Campus for Sales Swiss Online Marketing Hannover Messe Dialog Summit	Vallendar Zürich/CH Hannover Frankfurt/Main	April 18.–19.04. 23.–27.04. 02.–03.05.	Change Management	<ul style="list-style-type: none"> • Empfehlungsmarketing • Multichannel-Vertrieb
Ausgabe 5 AS 13.04.2018 DU 19.04.2018 ET 09.05.2018	Vertriebsmanagement Kongress CeBIT	Darmstadt Hannover	06.–07.06. 11.–15.06.	Vertriebstraining im Wandel	<ul style="list-style-type: none"> • Teambildung globaler Vertrieb
Ausgabe 6 AS 17.05.2018 DU 24.05.2018 ET 13.06.2018	CO-REACH Süddeutscher Vertriebskongress Tendence	Nürnberg Würzburg Frankfurt	20.–21.06. Juli 30.06.–03.07.	Leadership Skills im Vertrieb	<ul style="list-style-type: none"> • Trends im CRM • Kundenakquisition

Heft (AS, DU, ET) *	Messen, Veranstaltungen, Kongresse	Orte	Termine 2018	Schwerpunkt	Weitere Themen
Ausgabe 7/8 AS 26.06.2018 DU 02.07.2018 ET 18.07.2018	Suisse EMEX dmexco	Zürich/CH Köln	Aug. 12.–13.09.	Customer Value	<ul style="list-style-type: none"> • Automatisierte Vertriebsprozesse • Motivation
Ausgabe 9 AS 21.08.2018 DU 27.08.2018 ET 12.09.2018	NEOCOM	Düsseldorf	Oktober.	Die Zukunft des B2B-Vertriebs	<ul style="list-style-type: none"> • Key Account Management • Digitaler Kundendialog
Ausgabe 10 AS 14.09.2018 DU 21.09.2018 ET 10.10.2018	DKM Deutscher Handelskongress	Dortmund Berlin	23.–25.10. Nov.	Wachstumsstrategien	<ul style="list-style-type: none"> • Supply Chain Management • Beschwerdemanagement
Ausgabe 11 AS 12.10.2018 DU 18.10.2018 ET 07.11.2018	Medientage München	München	20.–22.11.	Zukunftsmärkte	<ul style="list-style-type: none"> • Mit Service Erlöse erzielen • Neue Rollenmodelle im Vertrieb
Ausgabe 12 AS 19.11.2018 DU 26.11.2018 ET 12.12.2018				Kundenbeziehungsmanagement	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivierung • Vertriebssteuerung

* AS = Anzeigenschluss | DU = Druckunterlagenschluss | ET = Erscheinungstermin