



Diese Übersicht der geplanten Themen für 2017 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 2017	Themen
Ausgabe 1 AS 24.01.2017 DU 01.02.2017 ET 15.02.2017	Westdeutscher Vertriebskongress Norddeutscher Vertriebskongress Sales Marketing Messe Internet World CeBIT Campus for Sales Swiss Online Marketing	Mönchengladbach Lüneburg München München Hannover Vallendar Zürich/CH	14.–15.02. 15.–16.03. 02.03. 07.–08.03. 20.–24.03. 04.04. 05.–06.04.	Qualifizierung im Vertrieb Weiterbildungsmaßnahmen von Vertriebsmitarbeitern + Coaching durch Vorgesetzte oder externe Coaches + Zusammenarbeit mit der HR-Abteilung bei Vertriebstrainings + Trends in der Aus- und Weiterbildung von Vertriebsmitarbeitern
Ausgabe 2 AS 23.03.2017 DU 31.03.2017 ET 18.04.2017				Customer Journey Digitale Aspekte der Customer Journey + Verkauf über soziale Medien + Multikanalvertrieb entlang der Customer Journey + Cross-Channel-Vertrieb und Cross-Channel-Preiskonsistenz + Neukundengewinnung mit Marketing Automation + Die Customer Journey optimieren und Vertriebsprozesse effektiver gestalten
Ausgabe 3 AS 18.05.2017 DU 30.05.2017 ET 14.06.2017	Vertriebsmanagement Kongress CO-REACH Süddeutscher Vertriebskongress	Berlin Nürnberg Würzburg	Juni 21.–22.06. Juli	Das Image des Vertriebs Wie Einkäufer den Vertrieb sehen + Schwierigkeiten der Nachwuchsgewinnung + Ethik im Vertrieb + Brauchen Vertriebsberufe ein besseres Image? Branding für den Vertrieb + Der Verkäuferberuf als soziales Stigma + Karriereerwartungen junger Verkäufer: Verkäufer für's Leben?
Ausgabe 4 AS 24.07.2017 DU 01.08.2017 ET 16.08.2017	Suisse EMEX IFA dmexco IT & Business NEOCOM	Zürich/CH Berlin Köln Stuttgart Düsseldorf	29.–30.08. 01.–06.09. 14.–15.09. Oktober Oktober	Inside Selling Herausforderungen Kaltakquise und Telefonverkauf + Neue Qualifikationsanforderungen an den Innendienst + Optimierte Abläufe im Vertrieb an der Schnittstelle Außendienst-Innendienst + Effiziente und professionelle Aufgabenverteilung im Vertrieb
Ausgabe 5 AS 20.09.2017 DU 28.09.2017 ET 16.10.2017	DKM Medientage Deutscher Handelskongress	Dortmund München Berlin	24.–26.10. 25.–27.10. November	After Sales Cross- und Up-Selling-Chancen nutzen + Service als Erlösträger + Handhabung von Retouren im Online-Handel + Logistische Herausforderungen bewältigen + Mit Beziehungsmanagement Kunden dauerhaft binden + Umgang mit Kundenbeschwerden + Wie sich Nachkauf-Dissonanz vermeiden lässt
Ausgabe 6 AS 23.11.2017 DU 01.12.2017 ET 15.12.2017				Vertrauen im Vertrieb Preisvertrauen in Zeiten von Rabattschlachten + Warum sich Vertrauen lohnt und Misstrauen teuer werden kann + Kann jeder Verkäufer ein „Trusted Advisor“ sein? + Vertrauen als letzter Differenzierungsfaktor + Vertrauen aufbauen mit professionellem Beziehungsmanagement + Vertrauensbildende Maßnahmen Kommunikation und Interaktion