

Diese Übersicht der geplanten Themen für 2019 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 2019	Themenschwerpunkt	Weitere Themen	Specials
Ausgabe 1/2 AS 14.01.2019 DU 21.01.2019 ET 06.02.2019	Ambiente 4. Vertriebsmanagementtag Sales Marketing Messe	Frankfurt/Main Hamburg München	08.–12.02. Februar 28.02.	Kundengewinnungsstrategien Akquisitions- und Kommunikationstechniken, Lead Management, digitale Kundenkontaktkanäle, EU-Datenschutzgrundverordnung bei der Kundenansprache, Vertrauen aufbauen	Preisverhandlungsstrategien: erfolgreiche Verhandlungsführung, Einwandbehandlung, Wertbewusstsein Storytelling: Kommunikationsziele definieren, Nutzung digitaler Kanäle, Interaktion mit dem Kunden, Storytelling-Einsatz in der Vertriebspraxis	
Ausgabe 3 AS 08.02.2019 DU 15.02.2019 ET 06.03.2019	Internet World Hannover Messe SOM - eBusiness, Online Marketing, Direct Marketing	München Hannover Zürich/CH	12.–13.03. 01.–05.04. 03.–04.04.	Digital Sales Excellence mobile Außendienststeuerung, digitale Auftragsbearbeitung, Performance messbar steigern, Vertriebskanal-konzepte und -strategien	Geschäftswagen: Fahrzeugflotte, Firmenwagen als Zusatzvergütung, Fuhrparkrichtlinien, Leasing Vertriebs-Outsourcing: Leasing von Vertriebsteams, Call Center, Service, After-Sales, Außendienst	
Ausgabe 4 AS 15.03.2019 DU 22.03.2019 ET 10.04.2019				Vertriebscontrolling Kennzahlensteuerung und Prozesskostenrechnung im Vertrieb, Performance von Vertriebsteams, Forecasts, Schwachstellen im Online-Handel identifizieren	Servicestrategien: Mehrumsatz durch Dienstleistungen, Service-Modelle Key Account Management: Die neue Rolle des Key Account Managers	
Ausgabe 5 AS 10.04.2019 DU 17.04.2019 ET 08.05.2019	Dialog Summit Vertriebsmanagement Kongress	Frankfurt/Main Darmstadt	Mai 05.–06.06.	Exzellenz im Kundendialog Digitale Kommunikationstools (Chats, Bots, Blogs, Social Media etc.), Customer Experience Management, Vertriebskampagnen, personalisierte Kundenansprache	Produktivitätssteigerung im Vertrieb: Up- und Cross-Selling, Außendienststeuerung, Umsatzziele setzen und erreichen Teamführung: Strategische Teambildung, Leadership Skills, Rekrutierung	Special: Künstliche Intelligenz im Vertrieb
Ausgabe 6 AS 15.05.2019 DU 22.05.2019 ET 12.06.2019	Tendence	Frankfurt/Main	29.06.–02.07.	Vertrieb im Mittelstand Wachstumsstrategien für KMUs und Start-ups, Expansion im Mittelstand, der mittelständische Unternehmer als Verkäufer	Kundenwert und Kundenprofitabilität: Customer-Value-Modelle, Steuerung von Kundenaktivitäten, CRM-Einsatz zur Steigerung der Kundenprofitabilität Lead Management: Digitale Kundenakquisition, Social Media, Geomarketing	

Heft (AS, DU, ET) *	Messen, Veranstaltungen, Kongresse	Orte	Termine 2019	Themenschwerpunkt	Weitere Themen	Specials
Ausgabe 7/8 AS 19.06.2019 DU 27.06.2019 ET 17.07.2019	Suisse EMEX	Zürich/CH	August	Digitales Vertriebsmanagement Digitale Vertriebsplattformen, Digitalisierung in Handelsvermittlungen	Angebotsmanagement: Zielgruppengerechte Angebote, Individualisierung der Angebote, Sales Funnel Interkulturelle Kompetenz: Aufbau von Vertriebsorganisationen im Ausland, Mitarbeiter für den Auslandseinsatz schulen, Interaktion mit internationalen Kunden	Special Weiterbildung: Vertriebs-training und Coaching
Ausgabe 9 AS 19.08.2019 DU 26.08.2019 ET 11.09.2019	dmexco	Köln	September	Logistik 4.0 Vertriebslogistik der Zukunft, Logistik im Handel, Kostenoptimierung	Restrukturierung im Vertrieb: Restrukturierungsmodelle und -methoden Absatzplanung: Business- und Geschäftspläne erstellen, Pricing, Kundenmanagement, Vertriebssteuerung	
Ausgabe 10 AS 13.09.2019 DU 19.09.2019 ET 09.10.2019	IT-SA DKM NEOCOM Medientage München	Nürnberg Dortmund Bonn München	08.–10.10. 22.–24.10. Oktober Oktober	Effektive Vertriebssteuerung Effektivität durch Kennzahlen, CRM, Verkaufsoptimierung über Absatzmittler, Outsourcing	Geschäftswagen: Fuhrpark-Management, Geomarketing, Steuerregelungen, Preismodelle Kundenbindungsstrategien: Loyalitätsprogramme, Kundenevents, Kunden-Incentivierung, Kunden-Bonusprogramme, Rabattsysteme Homeoffice: Organisation eines HO-Arbeitsplatzes, Work-Life-Balance, steuerliche Aspekte, Benefit für Vertriebler	
Ausgabe 11 AS 11.10.2019 DU 18.10.2019 ET 06.11.2019	Deutscher Handelskongress	Berlin	20.–21.11.	Innovative Vergütungsmodelle Bonus- und Prämienmodelle, variable und kollektive Vergütung, Plan- und Zielvereinbarungen, Incentives	Kundenrückgewinnung und Beschwerdemanagement: Kunden-Feedback einholen, Kundenzufriedenheit herstellen, Prozessoptimierung Vertriebspartnerschaften: Franchise-Modelle, Loyalitätsprogramme, indirekter Vertrieb, Partnerschaftsverträge	
Ausgabe 12 AS 18.11.2019 DU 25.11.2019 ET 11.12.2019				Technischer Vertrieb Servicestrategien, Produktinnovationen erfolgreich verkaufen, Kundenintegration, Individualisierung, Verhandlungsführung, War for Talents im technischen Vertrieb, Nachwuchsförderung	Multichannel-Vertrieb: digitale Absatzkanäle, Cross- und Up-Selling, mobiler Vertrieb, die Rolle des Außendienstes in der digitalen Transformation Strategien für mehr Umsatz und Ertrag: neue Geschäftsmodelle, Innovationen, Investitionen und Expansionen, Change Management, Serviceorientierung	

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