

Diese Übersicht der geplanten Themen für 2023 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 2022	Termine	Themenschwerpunkt	Weitere Themen	Newsletter zur Ausgabe**
Print-Ausgabe 1/2 AS 18.01.2023 DU 25.01.2023 ET 15.02.2023	Sales Marketing Messe Moonova (ehem. Internet World Expo)	München München	02.03. 14. - 16.03.	New Work im hybriden Vertrieb Agile Vertriebsteams, Agile Kundentypen, Social und Virtual Selling, neue Vertriebsmodelle für spezifische Zielgruppen, Kundenberatung mit digitalen Tools, Digitales Recruiting von Vertriebsführungskräften, Agile Projektmethoden	Verkaufswettbewerbe, Incentives, Vertriebstagungen: Bonusssysteme und Vergütung für hybride Vertriebsteams, Meetings, Tagungshotels Neukundengewinnung: Neue Kundenzielgruppen, Strategische Key Accounts, After Sales mit Bestandskunden, Cross- und Upselling, Kundengewinnung durch Kooperationen, Social Selling	Thema: New Work im hybriden Vertrieb Versandtermin: 16.02.2023
digitale Ausgabe 3 AS 23.02.2023 DU 01.03.2023 ET 15.03.2023	IMU-Frühjahrstagung German CRM Forum	Mannheim Frankfurt/Main	23.03. 28. - 29.03.	Künstliche Intelligenz im B2B-Vertrieb Neue KI-Tools und maschinelles Lernen zur Verkaufunterstützung, KI-Strategien für Sales und Service, Strukturiertes Data und Customer Experience Management, Customer Touchpoints, Digitale Customer-Journey-Strategien, Beispiele für den Einsatz von KI in den Bereichen PIM, CRM, Marketing, Sales und Service, Vertriebsautomation, Sales Enablement	CRM: CX- und CRM-Lösungen, Modernes Kundenmanagement, Digitalisierung im Vertrieb, Kundenwertschöpfung Verkaufstechniken: Kundeninteraktion in virtuellen B2B-Verkaufsgesprächen, Virtuelle Kundenpräsentation, Kaltakquise in Sozialen Netzwerken	Thema: Künstliche Intelligenz im B2B-Vertrieb Versandtermin: 16.03.2023
Print-Ausgabe 4 AS 14.03.2023 DU 20.03.2023 ET 12.04.2023	Hannover Messe Industrial Transformation Sales Summit Dialog Summit	Hannover Hamburg Frankfurt/Main	17. - 21.04. 26. - 27.04. 23. - 24.05.	Kundenzentrierung Erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement, Customer-Centricity-Prozesse, Sales-Drive-Strategien, Kundenprofitabilität, Kundenrückgewinnung, Beschwerdemanagement	SPEZIAL 1 Verkaufen im Metaverse: Strategien für Vertriebe, KI-Tools für die Vertriebsunterstützung, Kundenberatung im Metaverse-Showroom, Vertrieb 4.0 im Web-Universum Agile Vertriebsmodelle: Omnichannel-Kundenansprache, Geschäftsmodelle und -prozesse für E-Commerce, Plattformökonomie	Thema: Kundenzentrierung Versandtermin: 13.04.2023
digitale Ausgabe 5 AS 26.04.2023 DU 03.05.2023 ET 17.05.2023				Sales Performance Vom klassischen Außendienst zum digitalen B2B-Vertrieb, Vergütung für Verkäufer, Zielsysteme, KPIs im Vertrieb, Innendienst vs. Außendienstteams, Smarketing, Zusammenarbeit zwischen Marketing und Vertrieb, Salesforce-Tools, Kollaborationsplattformen, Steuerung des Sales Funnel, Leadmanagement, Sales Tech, Rolle der Sales Operation Teams	Vertriebsstrategien: Erfolgsfaktoren in der Vertriebsorganisation, Vertriebsführung, Mitarbeiterführung, Best Practice Automobilvertrieb Kundengewinnung: Markt- und Vertriebsstrategien in internationalen Märkten, Auslandsvertrieb, Interim Management, Wachstumsmodelle im Digital- und Hybridvertrieb, Beschaffungplattformen, Buying Center, Sales Pitch	Thema: Sales Performance Versandtermin: 17.05.2023

Heft (AS, DU, ET) *	Messen, Veranstaltungen, Kongresse	Orte 2022	Termine	Themenschwerpunkt	Weitere Themen	Newsletter zur Ausgabe**
Print-Ausgabe 6 AS 22.05.2023 DU 29.05.2023 ET 21.06.2023				Customer Journey Customer-Journey-Check-up, Customer Experience-Prinzipien, Verkaufsphasen, Sales Funnel, Leadgenerierung in Social Media, Tools für den digitalen Kundendialog, Kundenbindung, Werbegeschenke	Sales Profit Chain: Vertrieboptimierung, Profitabilitätssteigerung, Umsatzstrategien, Profit Sale Weiterbildung: Berufsbegleitende Aus- und Weiterbildung im Sales, E-Learning-Module, Verkäuferqualifizierung, Vertriebsstrainings	Thema: Customer Journey Versandtermin: 22.06.2023
Print-Ausgabe 7/8 AS 05.07.2023 DU 11.07.2023 ET 02.08.2023	IFA	Berlin	September	Leads 4.0 Leadgenerierung im hybriden Vertrieb, Leadaufbau in Social Media, Churn Management, Leadmanagement-Tools, Lead Scoring, Lead Transfer, Smart Sales, Opportunity Management, Predictive Analytics, Kundenpotenziale, Hybrid Events, Serviceverkauf, Trade Fair Business	SPEZIAL 2 Sustainable Distribution/Nachhaltiger Vertrieb: Kunden: Customer Co-Creation, Customer Lifetime Value, Vertriebs-Mindset Prozesse: Nachhaltige Compliance, Nachhaltige Gestaltung digitaler Vertriebsprozesse, Nachhaltigkeitstransformation in Vertriebssteams, Zertifizierung, Best of Sustainable Distribution, Best Practice	Thema: Leads 4.0 Versandtermin: 03.08.2023
digitale Ausgabe 9 AS 17.08.2023 DU 23.08.2023 ET 06.09.2023	dmexco it-sa IT-Security Medientage München	Köln Nürnberg München	Oktober Oktober Oktober	Neue Skills für Key Accounter Modernes Key Account Management, Neue Kompetenzen, Kundenwertschöpfung, Digitale Kundenkompetenzen, Verkaufen an Top-Entscheider im B2B, Customer Success Management, Kundenbeziehungsmanagement	Hybride Vertriebsstrategien: Sales-Modelle, Kundenkontaktmanagement für ABC-Kunden, Virtuelle Verkaufsfomate und -techniken, Neue Vertriebsanforderungen Digitale Tools: Mobile Working Kits, Inbound Sales	Thema: Neue Skills für Key Accounter Versandtermin: 07.09.2023
Print-Ausgabe 10 AS 08.09.2023 DU 14.09.2023 ET 11.10.2023	DKM	Dortmund	24. - 26.10.	Vertriebssteams im Change Change Management im digitalen Vertrieb, Digitalisierung der Vertriebsorganisation, Change-Management-Tools, Vertriebsstraining für Veränderungsprozesse und agile Projektteams, Reorganisation, Turnaround im Vertrieb, Outsourcing	Vertriebsplanung: Vertriebsplanungsmodelle, Vertriebsplanungssoftware, Potenzialanalyse, Kundensegmentierung Frauen im Vertrieb: Verkäuferrinnenqualifikation, Soft Skills, Vergütung, Karrierestrategien	Thema: Vertriebssteams im Change Versandtermin: 12.10.2023
digitale Ausgabe 11 AS 18.10.2023 DU 25.10.2023 ET 08.11.2023	Deutscher Handelskongress	Berlin	November	Technischer Vertrieb Verkaufen in technischen Branchen, Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte, Erfolgreiches Telefonieren, Zertifizierung, Verkäuferskills für Vertriebsingenieure, Verkaufsweiterbildung für technische Produkte, Best Practice	Jahresgespräche mit Lieferanten: Key Account Management, Strategische Preissetzung, Kundensegmentierung, Customer Value, Pricing in der Krise, Dynamic Pricing Zielvereinbarung: Entlohnungssysteme für Vertriebssteams, Weiterbildung, Neue Verkäuferskills und -qualifikation, Verkäuferprovisionen, Moderne Vergütungssysteme	Thema: Technischer Vertrieb Versandtermin: 09.11.2023
Print-Ausgabe 12 AS 09.11.2023 DU 15.11.2023 ET 06.12.2023	Ambiente	Frankfurt/Main	Febr. 2024	Neuer Außendienst Führung von (Remote)-Außendienstteams, Leasing-außendienste, Outsourcing von Vertriebsmannschaften, remote Vertriebsarbeit, mobile Auftragssteuerung, mobiles CRM, Innendienst-Support, smarte Außendiensttools, Tourenplanung, E-Mobility	Vertriebscontrolling: Operative und strategische Vertriebsplanung, Datengestützte Vertriebsplanung, Planungstools, Forecasts, neue KPI Gebietsplanung: Gebietsenteilung, Kundenpotenziale, Tourenplanung, Softwarelösungen für den Vertrieb	Thema: Neuer Außendienst Versandtermin: 07.12.2023

AS = Anzeigenschluss | DU = Druckunterlagenschluss | ET = Erscheinungstermin

** Weitere Informationen zu Werbemöglichkeiten im Newsletter finden Sie auf Seite 14.