



Diese Übersicht der geplanten Themen für 2024 soll Ihrer Vorplanung dienen. Änderungen behält sich die Redaktion vor. Nähere Angaben erhalten Sie direkt unter tel +49 (0) 611 / 78 78 – 223 (Robert Horn).

Heft, Monat AS DU ET ¹	Messen, Veranstaltungen, Orte Kongresse	Termine	Themenschwerpunkt	Weitere Themen	Newsletter zur Ausgabe**
Print-Ausgabe 1/2 AS 17.01.2024 DU 23.01.2024 ET 14.02.2024	German CRM Forum SALES-UP-CONFERENCE Frankfurt/Main Mainz	27. - 28.02. 13.03.	Digital Sales Leadership Agile Sales Teams, hybrider Außendienst, Neue Teammodelle, Neue Skills und Vergütung in Vertriebsmannschaften, Change Management im Digitalvertrieb	Preisstrategien: Dynamic Pricing, Sustainable Pricing, Preis- und Konditionenmodelle	Thema: Digital Sales Leadership Versandtermin: 15.02.2024
Digital-Ausgabe 3 AS 22.02.2024 DU 28.02.2024 ET 13.03.2024	IMU-Frühjahrstagung Mannheim	14.03.	Vertriebsorientierung 4.0 Strategien für Sales-Driven-Unternehmen, Proaktiver Innendienst, Kundenorientierung, 360-Grad-Kundensicht, Software-Lösungen für das Kundenmanagement	SPEZIAL 1 Weiterbildung und Performance im Verkauf: Motivation und Qualifikation in Verkaufsteams, Überblick Weiterbildungsinstitute, Zertifikate, Neue Digital Sales Manager*innen, Digitale KI-Schule Ausschreibungen: Ausschreibungsmanagement, Verkauf komplexer Güter, Check-up für Ausschreibungen	Thema: Vertriebs- orientierung 4.0 Versandtermin: 14.03.2024
Print-Ausgabe 4 AS 18.03.2024 DU 22.03.2024 ET 17.04.2024	Hannover Messe Hannover Sales Summit Hamburg SalesExcellencelive: Zukunftswerkstatt Sales Excellence virtuell	22. - 26.04. 24. - 25.04. 07.05.	Leadgenerierung 4.0 Smarter Verkaufen mit KI, Neue Sales- Technologien, Chatbots, KI in After Sales und Service, KI-gestützte Vertriebstools, Innendienst vs. mobiler Außendienst, Marketing	Innovation im Vertrieb: Neue Vertriebskanäle, Auslandsvertrieb, Sales Model Innovation, Selling Services, Innovative Sales Verkaufstechniken: Kundeninteraktion in VR und AR, Digitales Angebotsmanagement, Erfolgreich telefonieren	Thema: Leadgenerierung 4.0 Versandtermin: 18.4.2024
Digital-Ausgabe 5 AS 22.04.2024 DU 26.04.2024 ET 15.05.2024	Dialog Summit Frankfurt/Main	Mai	Customer Experience CX-Strategien und Prozesse, Sales + Service Excellence, Kundenzentrierung durch CRM, CX-Controlling, CX-Lösungen, CX im (virtuellen) Vertrieb steuern	Social Media: Social Selling, Kundenakquise und Plattformen, AI, Chatbots CRM: KI-gestütztes Datenmanagement, Kundenentwicklung, KI-Unterstützung + Software für die Kundenkommunikation	Thema: Customer Experience Versandtermin: 16.5.2024
Print-Ausgabe 6 AS 21.05.2024 DU 27.05.2024 ET 19.06.2024			Sales Profit Chain Kundenprofitabilität, Kundenwertschöpfung, Kundenwertorientierter Verkaufsprozess, Sales Force, Vertriebscontrolling, Sales KPI	Sales Enablement: Vertriebsoptimierung, Vertriebssteuerung, Effizient verkaufen, Führung von Sales Teams, KI-gestützte Verkaufstechniken, Lean Selling	Thema: Sales Profit Chain Versandtermin: 20.6.2024



Heft, Monat AS DU ET ¹	Messen, Veranstaltungen, Orte Kongresse	Termine	Themenschwerpunkt	Weitere Themen	Newsletter zur Ausgabe**	
Print-Ausgabe 7-8 AS 11.07.2024 DU 17.07.2024 ET 07.08.2024			Key Account Sales Management und Akquise von Schlüsselkunden, Anforderungen an Sales Teams, Top-Lieferantenstrategien, Sales Tools, Customer-CoCreation, Account Based Selling	SPEZIAL 2 Technischer Vertrieb: Skills im technischen Vertrieb, Lösungen für Kundenmanagement, Kundenbeziehungen und Verkaufen komplexer Güter Kundenakquise: Neukundenakquise, Digitales Leadmanagement, Data Mining im Sales Prozess	Thema: Key Account Sales Versandtermin: 08.08.2024	
Digital-Ausgabe 9 AS 21.08.2024 DU 28.08.2024 ET 11.09.2024	dmexco IFA	Köln Berlin	18. - 21.09. 06. - 10.09.	Lead Excellence Modernes Leadmanagement, Lead Nurturing, Leadgenerierung mit KI, digitaler Kundendialog, Best Practice Neukundengeschäft, CRM 2.0, Sales Funnel	Serviceverkauf: After Sales, Vertrieb digitaler Services, Inbound-Sales-Rollen im Kundendienst, Lösungsvertrieb, Sales Tools Sustainable Distribution: Trend nachhaltiger Vertrieb	Thema: Lead Excellence Versandtermin: 19.09.2024
Print-Ausgabe 10 AS 17.09.2024 DU 23.09.2024 ET 16.10.2024	DKM Sales Marketing Forum it.sa IT-Security Medientage München	Dortmund München Nürnberg München	29. - 30.10. Oktober Oktober Oktober	Verhandeln im Vertrieb Neue Verkäuferprofile, Neues Mindset für den Verkauf im hybriden Vertrieb, Sales-Success-Strategien, Buying Center, Challenger Sale, Verkaufstechnik, Value Selling	Verkäuferqualifikation: Soft Skills, Weibliche Vertriebskarriere, Masterclass Sales, Virtuelle Meetings Young Professionals: Ausbildung, Chancen, Strategien für junge Vertriebsfachkräfte	Thema: Neue Verkäuferprofile Versandtermin: 17.10.2024
Digital-Ausgabe 11 AS 23.10.2024 DU 30.10.2024 ET 13.11.2024	Handelskongress Deutschland	Berlin	November	Digitaler Vertrieb Digital Sales Manager, Sales Automation, Vertriebskanäle, Social Selling, Agile Sales, Omnichannel-Strategien	Growth Sales: Internationaler Vertrieb, Global Account Management, Account Based Marketing bei KAM, Serviceverkauf, Markt- und Expansionsstrategien, Interim Manager*innen im Vertrieb	Thema: Digitaler Vertrieb Versandtermin: 14.11.2024
Print-Ausgabe 12 AS 14.11.2024 DU 20.11.2024 ET 11.12.2024	Ambiente	Frankfurt/Main	Januar 25	Tandems im Außen- und Innendienst Tandems im Vertrieb, Sales- und Serviceteams, Remote Vertrieb, Tourenplanung, Mobile Auftragssteuerung, Chatbots, Monetarisierung von Sales-Zielen, Provision, Software für die Gebietsplanung	Sales Ziele: Zielvereinbarungen, Jahresgespräche mit Lieferanten, Forecasts, Kundensegmentierung, operative und strategische Vertriebsplanung, Predictive Analytics	Thema: Tandems im Außen- und Innendienst Versandtermin: 12.12.2024

¹ AS = Anzeigenschluss | DU = Druckunterlagenschluss | ET = Erscheinungstermin

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