

Zukunftswerkstatt Sales Excellence 2024

Leads 4.0 – Mehr Umsatz mit Top-Kontakten

07. Mai 2024 | Virtuell

Ihre Chancen als Sponsor

Thema der virtuellen Konferenz

Aus der Praxis für die Praxis: Lernen von den Besten

Welche Konzepte aus der Vertriebspraxis nutzen renommierte Unternehmen für ihre Verkaufsteams? Wie können Verkäufer diese mit Kunden erfolgreich umsetzen? Welche Skills und Strategien sind bei B2B-Kunden für Top-Verkäufen auf allen Ebenen der Vertriebsorganisation wichtig? Wie gelingt erfolgreiche Führung und Motivation von Vertriebsteams am besten unter den neuen Vorzeichen im Vertrieb?

Leads 4.0 - Mehr Umsatz mit Top-Kontakten

Diese und viele weitere Aspekte sind Themen unserer jährlichen Zukunftswerkstatt Sales Excellence. Wir zeigen dabei branchenübergreifende Best Practices für Verkäufer und Verkäuferinnen in Innen- und Außendienst, After Sales und Service sowie für Vertriebsführungskräfte. Im Live-Austausch mit Vertriebsexpertinnen und -experten können Teilnehmer und Teilnehmerinnen unserer Veranstaltung praktische Vertriebsanforderungen kennenlernen, aus der Umsetzung lernen und mitdiskutieren.

Kundenkontakte gewinnen und qualifizierte B2B-Leads richtig steuern

Mit moderner digitaler Leadgenerierung und der richtigen Steuerung im Leadmanagement können Vertriebe die Potenziale ihrer Neukundenkontakte von Anfang an gewinnbringend ausschöpfen. Leads müssen sich heute schnell und möglichst umfassend monetarisieren lassen. Doch dazu müssen Vertriebsteams gerade im digitalen Leadmanagement die richtigen Erfolgsschritte in der Praxis anwenden.

Diese und weitere zentrale Aspekte sind Themen der Experten-Vorträge, Best Practices aus Top-Unternehmen verschiedener Branchen sowie Diskussionen und Live-Panels während der Zukunftswerkstatt 2024.

IHRE ZIELGRUPPE

- ▶ Vertriebsentscheider
- ▶ Geschäftsführer
- ▶ Fach- und Führungskräfte aus B2B-Verkauf und Vertriebsberatungen aller Unternehmensgrößen
- ▶ Mitglieder Buying Center und Pricing Manager
- ▶ CDO und CX-Manager
- ▶ Wissenschaftler und Studenten mit dem Themenschwerpunkt Vertriebsmanagement

VERANSTALTER

Die Fachzeitschrift Sales Excellence ist Deutschlands führende Plattform für Vertriebsexperten. Geboten werden fundierte, praxisorientierte Fachinformationen, Hintergrundberichte sowie Services für alle Ebenen im Vertrieb – kompetent aufbereitet von renommierten Autoren aus Wissenschaft, Beratung und Vertriebspraxis.

In Fachtagungen und Webkonferenzen rund um aktuelle Themen, die Vertrieb und Verkauf bewegen, führt Sales Excellence live aktuelles Know-how hochkarätiger Experten aus Vertriebspraxis, Beratung und Wissenschaft aus verschiedenen Perspektiven zusammen.

SpringerGabler mit seiner vertriebsorientierten Marke Sales Excellence ist Teil von Springer Nature, einer der weltweit führenden Verlagsgruppen für Wissenschafts-, Bildungs- und Fachliteratur.

Sponsoring-Paket

IM VORFELD DER VERANSTALTUNG

Ihr Auftritt auf springerfachmedienlive.de

- ▶ Nennung Ihres Unternehmens als Sponsor unter Veranstaltungspartner
- ▶ Firmenprofil mit Kontaktdetails
- ▶ Farbiges Logo mit Link zu Ihrer Firmen-Website
- ▶ Bannerwerbung unter Übersicht auf der Veranstaltungswebsite der Zukunftswerkstatt

Ihr Auftritt auf unserer virtuellen Event-Plattform (ab 1 Woche vor Veranstaltungsbeginn)

- ▶ Darstellung Ihres Unternehmens als Sponsor
- ▶ Ihr FIRMENPROFIL bestehend aus:
 - ▶ Ihrem Logo, Unternehmensprofil und Kontaktdaten
 - ▶ Einbettung von Bildern und/oder Videos
 - ▶ Call to action button
 - ▶ 1:1 Video Chat mit den Teilnehmern

Rabatt auf unternehmenseigene Teilnehmer: 20 %

WÄHREND DER VERANSTALTUNG

- ▶ Ihr 20-25 minütiger Fachvortrag auf der Zukunftswerkstatt Sales Excellence inkl. technischem Probelauf vor der Veranstaltung
- ▶ 5 kostenfreie Teilnehmerkarten für virtuelle Event-Plattform (Wert: 1.750,-€)
- ▶ Ihr Logo in der Begrüßungs- und Pausenpräsentation
- ▶ Bannerwerbung in der Menüleiste der virtuellen Event-Plattform
- ▶ Widget auf der Startseite der virtuellen Event-Plattform (Medium, 600 px x 250 px)
- ▶ E-Mail an alle Teilnehmer mit Ihrer Werbebotschaft eingebunden in unser Veranstaltungsmailing
- ▶ Firmenprofil in der virtuellen Event-Plattform mit Video und Bildern

NACH DER VERANSTALTUNG

- ▶ Zugriff auf die virtuelle Event-Plattform für weitere 7 Tage
- ▶ Optional Veröffentlichung des Vortrages in Sales Excellence (*siehe nächste Seite*)

IHR SPONSORENBEITRAG 2.500,- €

Alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die Sie nachfolgend finden.

Sponsoring-Upgrade

VERLEIHEN SIE IHREM SPONSORING EIN UPGRADE!

Clevere Sponsoren veröffentlichen ihren Beitrag zusätzlich in Sales Excellence.

In Deutschlands führendem Medium für Vertriebsexperten erhalten alle Sponsoren der Zukunftswerkstatt die Möglichkeit, ihren Vortrag als Abstract zu veröffentlichen.

Der Beitrag über zeitgemäße und digitale Leadgenerierung und die gezielte Steuerung im Leadmanagement erreicht damit zusätzlich Unternehmer, Manager und andere Führungskräfte mit garantiert hoher Reichweite.

Präsentieren Sie sich als attraktiver Anbieter von Expertise in der Gewinnung und im Umgang mit Leads!

Schaffen Sie mehr Aufmerksamkeit für Ihr Know-how und Ihr Angebot
bei rund fast 50.000 Nutzern von Sales Excellence-Angeboten!

+ Zielgruppen und Ziele

Unternehmer, Manager und Führungskräfte mit Interesse an Vertriebsthemen unter den fast 50.000 Nutzern mit Ihren Botschaften erreichen.

+ Medien und Kanäle

Verbreitung unter der starken Marke Sales Excellence über die Print-Auflage (3.000), über das Digital-eMagazin mit Freischaltung der digitalen Mehrplatzlizenzen (31.510 User) und den Newsletter Vertrieb (11.734 Abonnenten).

+ Qualität und Inhalte

Veröffentlichung im führenden Medium für Vertriebsexperten mit fundierten Fachinformationen von renommierten Autoren aus der Vertriebspraxis, -wissenschaft und -beratung hier zum Thema „Leads 4.0 – mehr Umsatz mit Top-Kandidaten“.

Ihr Vortrag als Abstract in Sales Excellence:

1/1 Seite für	1.250,- €
2/1 Seiten für	1.950,- €



Anzeigenschluss: 22.04.2024
Erscheinungsdatum: 15.05.2024

Buchungsformular

Per E-Mail an: thorsten.garber@springernature.com

JA, WIR MÖCHTEN UNS ALS SPONSOR AUF DER VERANSTALTUNG ZUKUNFTSWERKSTATT SALES EXCELLENCE 2024 – LEADS 4.0 – MEHR UMSATZ MIT TOP-KONTAKTEN PRÄSENTIEREN.

Firmenangaben

Titel / Vorname / Name

Firma / Institut

Straße

PLZ, Ort

Land

Telefon

E-Mail

Rechnungsadresse (falls von o.g. abweichend)

Firma

Straße

PLZ, Ort

Land

Mit der Anmeldung erkennen wir die Teilnahme- und Geschäftsbedingungen der Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH an.

Ort / Datum

Unterschrift / Firmenstempel

Sie haben noch Fragen? Wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung!

Thorsten Garber
tel +49 (0) 611 / 78 78 – 639
thorsten.garber@springernature.com

Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH
Abraham-Lincoln-Straße 46
65189 Wiesbaden

Teilnahmebedingungen

1. VERTRAGSSCHLUSS

1.1 Vertragspartner

Vertragspartner (im Folgenden „Veranstalter“ genannt) ist die Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH.

1.2 Zulassung

Zugelassen werden Unternehmen und Institutionen, deren Exponate zur Veranschaulichung oder Ergänzung der vorgesehenen Thematik beitragen. Über die Zulassung von Unternehmen, Institutionen und Exponaten, entscheidet der Veranstalter. Ein Rechtsanspruch auf Zulassung besteht nicht. Der Ausschluss von Konkurrenten als Aussteller oder Sponsoren kann nicht zur Bedingung der Teilnahme gemacht werden.

1.3 Zustandekommen des Vertrages

Eine Anmeldung ist nur schriftlich unter Verwendung des Anmeldeformulars möglich (Übermittlung per Telefax oder eingescannt per E-Mail). Mit der Auftragsbestätigung durch den Veranstalter kommt der Vertrag zwischen dem Veranstalter und dem Aussteller oder Sponsor zustande.

2. RÜCKTRITT UND NICHTTEILNAHME

2.1 Rücktrittsrecht des Veranstalters

Der Veranstalter ist berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten, wenn die Zulassung aufgrund falscher Voraussetzungen oder Angaben erteilt wurde oder die Zulassungsvoraussetzungen später entfallen.

2.2 Rücktritt und Nichtteilnahme als Sponsor

Ein Sponsor ist berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten, bis erste Leistungen von Seiten des Veranstalters erbracht sind. Bei einer Stornierung, die zu einem späteren Zeitpunkt erfolgt, ist gleichwohl die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Dasselbe gilt, wenn der Sponsor Leistungen aus dem Sponsoringpaket, gleich aus welchem Grund, nicht in Anspruch nimmt.

2.3 Rücktritt und Nichtteilnahme als Aussteller

Ein Rücktritt ist bis 8 Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei. Danach müssen wir im Falle eines Rücktritts 50% der Gebühr in Rechnung stellen. Bei einem Rücktritt ab 4 Wochen vor Konferenzbeginn oder Nichtteilnahme, gleich aus welchem Grund, wird die volle Teilnahmegebühr fällig.

3. INHALT DES VERTRAGES

3.1 Vertragsumfang

Die Leistungen des Veranstalters und die Gegenleistungen des Ausstellers/ Sponsors sind im Detail im jeweiligen Aussteller-/ Sponsoringpaket beschrieben.

3.2 Ausschließlichkeit

Der Veranstalter ist berechtigt, weitere Verträge mit Sponsoren zu schließen, es sei denn, dass explizit Exklusivität einer Leistung innerhalb des Sponsoringpaketes durch den Veranstalter zugesichert ist.

3.3 Weitervermittlung

Es ist nicht gestattet, einzelne oder alle Leistungen des Veranstalters aus dem Sponsoringpaket gegen Entgelt oder ohne Vergütung an Dritte abzugeben.

4. NUTZUNG DER STANDFLÄCHEN

4.1 Platzzuteilung und Platzänderungen

Die Platzzuteilung erfolgt durch den Veranstalter. Besondere Platzwünsche werden nach Ermessen des Veranstalters berücksichtigt, es besteht kein Anspruch auf Zuteilung eines bestimmten Platzes. Ist die zugeteilte Fläche aus einem von

dem Veranstalter nicht verschuldeten Grund nicht verfügbar und kann eine andere gleichwertige Fläche zur Verfügung gestellt werden, so hat der Aussteller keinen Anspruch auf Rückerstattung oder Minderung der Teilnahmegebühr.

4.2 Mitaussteller und Gemeinschaftsstände

Es ist nicht gestattet, einen zugewiesenen Stand oder Teile davon gegen Entgelt oder ohne Vergütung an Dritte abzugeben.

4.3 Aufbau und Gestaltung der Stände

Für den Aufbau und die Gestaltung der begleitenden Fachausstellung sind die Vorgaben für Standplatzierung, Standbauhöhen, Aufbauzeiten etc. verbindlich, die der Veranstalter dem Aussteller/Sponsor übermittelt. Diese Vorgaben werden ca. 4 bis 6 Wochen vor der Veranstaltung übermittelt und sind Bestandteil des Vertrages. Die einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen und Verwaltungsvorschriften sind für den Aussteller verbindlich.

4.4 Technische Leistungen

Sämtliche technische Installationen müssen mit dem Veranstalter abgestimmt werden. Die Herstellung von Installationen durch ausstellereigene Techniker ist nicht zulässig. Bei Zuwiderhandlungen haftet der Aussteller/Sponsor für die verursachten Schäden. Anschlüsse, Maschinen und Geräte, die nicht zugelassen sind oder den einschlägigen Bestimmungen nicht entsprechen, können auf Kosten des Ausstellers entfernt werden.

4.5 Auf- und Abbau

Auf- und Abbau der Exponate sowie die Ausstattung und Gestaltung des Standes sind – soweit in den Informationen zur begleitenden Fachausstellung nicht anders angegeben – vom Aussteller auszuführen. Soweit im Einzelfall nichts anderes vereinbart wird, sind die Exponate bis zu dem im Vertrag genannten Zeitpunkt vom Aussteller auf- bzw. abzubauen und abzutransportieren. Der Veranstalter ist ggf. berechtigt, die Räumung des Standes und Lagerung der Exponate auf Kosten und Gefahr des Ausstellers zu veranlassen. Der vom Aussteller gemietete Stand ist im ursprünglichen Zustand zurückzugeben.

5. VERSICHERUNG

Versicherungen gegen Schäden und Diebstahl von Ausstellungsgegenständen sind durch die Aussteller selber abzuschließen.

6. BESUCHER

Während der Veranstaltung berechtigt ausschließlich ein durch den Veranstalter ausgestelltes, gültiges Namensschild zum Besuch der begleitenden Fachausstellung. Namensschilder werden nach entsprechender Buchung ausgestellt für alle registrierten Teilnehmer, Referenten, Standbetreuer, Sponsoren sowie akkreditierte Vertreter der Presse. Ausnahmen sind nur in Absprache mit dem Veranstalter möglich und müssen schriftlich beantragt werden.

7. ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

Die Rechnungsstellung erfolgt nach der Veranstaltung. Zahlungsziel ist 14 Tage nach Zugang der Rechnung. Danach kommt der Aussteller/Sponsor in Verzug, ohne dass es einer Mahnung bedarf.

8. ABSAGE ODER ÄNDERUNG EINER VERANSTALTUNG

8.1 Absage

Kann der Veranstalter die Ausstellung aufgrund höherer Gewalt oder aus sonstigen Gründen nicht durchführen, so hat er den Aussteller/Sponsor unverzüglich hiervon zu unterrichten.

Grundsätzlich entfällt der Anspruch auf Standmiete, jedoch kann der Veranstalter bei ihm in Auftrag gegebene Arbeiten in Höhe der entstandenen Aufwendungen in Rechnung stellen.

8.2 Verschiebung

Sollte der Veranstalter in der Lage sein, die Veranstaltung zu einem späteren Zeitpunkt durchzuführen, so hat er den Aussteller/Sponsor hiervon unverzüglich zu unterrichten. Der Aussteller/Sponsor ist berechtigt, innerhalb einer Woche nach Zugang dieser Mitteilung seine Teilnahme zu dem veränderten Termin abzusagen; in diesem Fall hat er Anspruch auf Rückerstattung der Standmiete.

9. HAFTUNG

9.1 Haftung des Ausstellers/Sponsors

Für Beschädigungen des Fußbodens, der Wände, der Türen/Fenster, des Mobiliars oder sonstiger Einrichtungen haftet der Aussteller/Sponsor. Das Setzen von Nägeln, Schrauben, Haken oder sonstigen Befestigungsmitteln in und an den Baulichkeiten des Veranstaltungszentrums wie auch der Anstrich oder das Bekleben von Fußböden, Türen, Fenstern, Wänden und Säulen sind nicht gestattet. Ggf. entstandene Beeinträchtigungen sind einwandfrei zu beseitigen. Andernfalls ist der Veranstalter berechtigt, diese Arbeiten auf Kosten des Ausstellers ausführen zu lassen. Weitergehende Ansprüche auf Schadensersatz bleiben davon unberührt.

9.2 Haftung des Veranstalters

Der Veranstalter haftet für Schäden, einschließlich Schäden wegen Absage oder Verkürzung einer Veranstaltung, soweit der Schaden auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit beruht. Bei einer Verletzung von Kardinalpflichten (d.h. von wesentlichen Pflichten, deren Verletzung die Erreichung des Vertragszwecks gefährdet oder deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrages überhaupt erst ermöglicht und auf deren Einhaltung der Aussteller/Sponsor regelmäßig vertraut) haftet der Veranstalter auch für leichte Fahrlässigkeit; dann ist die Haftung jedoch begrenzt auf den vorhersehbaren, vertragstypischen Schaden. Ferner haftet der Veranstalter auch bei leichter Fahrlässigkeit für eine Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit oder wenn er eine Garantie übernommen hat. Die Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz bleibt unberührt. Soweit die Haftung vorstehend ausgeschlossen oder beschränkt ist, gilt dies auch für die persönliche Haftung von Arbeitnehmern, Vertretern und Erfüllungsgehilfen.

10. SCHLUSSBESTIMMUNGEN

10.1 Geltendmachung von Ansprüchen

Ansprüche des Ausstellers/Sponsors gegen den Veranstalter sind innerhalb von 3 Monaten geltend zu machen und spätestens innerhalb von weiteren 3 Monaten gerichtlich geltend zu machen.

10.2 Schriftform

Alle zusätzlichen Vereinbarungen, Einzelgenehmigungen und Sonderregelungen bedürfen der schriftlichen Bestätigung durch den Veranstalter. Ein Rücktritt vom Vertrag muss schriftlich erklärt werden. Eine Aufhebung des Schriftformerfordernisses ist nur durch ausdrückliche schriftliche Erklärung möglich.

10.3 Erfüllungsort, Gerichtsstand, anwendbares Recht

Sofern der Aussteller/Sponsor Kaufmann, juristische Person des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtliches Sondervermögen ist, ist der Gerichtsstand für alle gegenseitigen Verpflichtungen Wiesbaden. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland.