



Diese Übersicht der geplanten Themen für 2025 soll Ihrer Vorplanung dienen. Änderungen behält sich die Redaktion vor.

| Ausgabe AS DU ET ¹ | Veranstaltungen Messen Kongresse | Themenschwerpunkt | Weitere Themen | Newsletter zur Ausgabe |
|---|--|--|--|---|
| 1-2 Print AS 16.01.2025 DU 22.01.2025 ET 12.02.2025 | German CRM Forum München | 25.-26.02. Hybrider Vertrieb 4.0 Digitale Sales-Strategien, Akquise, Geschäftsmodelle für neue Vertriebskanäle, Kundenansprache, Disruptiver Vertrieb | Digitales Leadmanagement Sales Funnel, Verkaufsprozesse, Leadgenerierung, Upselling, Servicevertrieb Sales Automation Lösungsvertrieb, Automatisierung, Sales Tools, Smart CRM und CX | Hybrider Vertrieb 4.0 Versandtermin: 13.02.2025 |
| 3 Digital AS 20.02.2025 DU 26.02.2025 ET 12.03.2025 | Sales Summit Hamburg | 09.04.-10.04. Akquise im B2B Neukundenakquise, Ganzheitliche KAM-Strategien, proaktiver Innendienst, Softwarelösungen im Kundenmanagement | Social Selling Agile Sales, Digital Sales, Sales-Funnel-Potenziale, Neukundenakquise, Auftragsmanagement, Community Selling, Sales Funnel-Potenziale | Akquise im B2B Versandtermin: 13.03.2025 |
| 4 Print AS 18.03.2025 DU 24.03.2025 ET 16.04.2025 | Campus for Sales Vallendar | CROSSMEDIALES SPECIAL I in Kooperation mit IT-Director, IT-Mittelstand und Springer Professional Künstliche Intelligenz (im Vertrieb) KI-Tools, Verhandeln mit Künstlicher Intelligenz, Prompting im Verkauf, KI-gestützter Kundendialog, Lead Nurturing, KI-gestützte Leadgenerierung, KI-Agenten | Kundenzentrierung Customer Centricity 2.0, CX, Neue Technologien und Märkte, Expansion, Sales Excellence, After Sales, Sales Enablement | Künstliche Intelligenz im Vertrieb Versandtermin: 17.04.2025 |
| 5 Digital AS 23.04.2025 DU 29.04.2025 ET 14.05.2025 | Vertriebsmanagement Kongress 2025 Berlin Zukunftswerkstatt Sales Excellence 2025 N.N. | 26.05.-28.05. Skillset Verkauf Neue Fähigkeiten von Verkäufern, Performance-Modelle, Anforderungen und Mindsets für Top-Verkäufer, Sales-Driven-Strategien für Vertriebsteams, Verhandlungskonzepte für Buying Center, Value Selling, Neue Sales-Technologien | Verkaufstechnik Innovative Sales, Chatbots, Angebotsstrategien für digitale Ausschreibungen, Social Selling, Multikanal-Verkauf, digitale Kundeninteraktion, Digitaler Direktvertrieb, Social Commerce | Skillset Verkauf Versandtermin: 15.05.2025 |
| 6 Print AS 19.05.2025 DU 23.05.2025 ET 18.06.2025 | Digital Sales Summit Traunkirchen, AT | Sales Profit Kundenwertmanagement, Kundenpotenzialanalyse, KI-gestützte Vertriebs- und Wachstumsstrategien, Vertriebscontrolling, Sales-Kennzahlen, Vertrieboptimierung | Technischer Vertrieb Kundenansprache und Verkauf komplexer Güter, Plattformstrategien im Technischen Vertrieb Branchenfenster Technischer Vertrieb in der Praxis  | Sales Profit Versandtermin: 18.06.2025 |



| Ausgabe AS DU ET ¹ | Veranstaltungen Messen Kongresse | Themenschwerpunkt | Weitere Themen | Newsletter zur Ausgabe |
|--|--|---|--|---|
| 7-8 Print AS 10.07.2025 DU 16.07.2025 ET 06.08.2025 | | Key Account Selling Lieferantenstrategien, KAM-Programme, Customer Co-Creation Branchenfenster KAM in der Praxis | Preisstrategien Dynamische Preismodelle, Nachhaltiges Pricing, Preis- und Konditionenverhandlung, KI-gestütztes Pricing | Key Account Selling Versandtermin: 07.08.2025 |
| 9 Digital AS 21.08.2025 DU 27.08.2025 ET 10.09.2025 | DMEXCO Köln | Vertriebsallianzen SMarketing, Vertrieb und Kunden im Schulterschluss, integrative (Kunden)technologien, Stellhebel für strategische Kooperationen, Vertriebskanäle und Channel-Konflikte | Verkäuferprofile Qualifikation, Trainings und Zertifizierung, Vertriebskarriere, Chancen im Vertrieb, Vergütung | Vertriebs- allianzen Versandtermin: 18.9.2025 |
| 10 Print AS 15.09.2025 DU 19.09.2025 ET 15.10.2025 | Commercial Transformation Summit Düsseldorf | CROSSMEDIALES SPECIAL II in Kooperation mit IT-Director, IT-Mittelstand, Bankmagazin, innovative Verwaltung und Springer Professional Cyber-Sicherheit (in Vertriebsorganisationen) Entwicklungen und Trends, Lösungen zur Abwehr von Cyberangriffen, Strategien im Vertrieb, Risiken im internationalen Vertrieb | Sustainable Distribution Nachhaltiger Vertrieb, Green Distribution, Nachhaltiges Vertriebsmanagement und -führung | Cyber- Sicherheit Versandtermin: 16.10.2025 |
| 11 Digital AS 23.10.2025 DU 29.10.2025 ET 12.11.2025 | Handelskongress Deutschland 2025 Berlin | Expandieren im Verkauf Globale Salesteams, Exportstrategien, Verkaufsgebiete, Kundenchancen, Kundenpotenziale, Solution Selling | Change Management Die moderne (KI)-Verkaufsorganisation, Change-Prozesse in Salesteams, Hyperpersonalisierung, Interim Management | Expandieren im Verkauf Versandtermin: 13.11.2025 |
| 12 Print AS 13.11.2025 DU 19.11.2025 ET 10.12.2025 | | Außendienst im Wandel Agile Teamstrukturen in Sales-Teams, Außendienststeuerung, Effizienzsteigerung mit moder- ner Datensteuerung, Incentives und Vergütungsmodelle, moderne Außendiensttools, digita- le Werkzeuge, Tourenplanung, Gebietsplanungssoftware | Jahresgespräche Jahresgespräche mit Lieferanten, Forecasts, Konditionengespräche, Kundensegmentierung, Wachstumsmärkte, Vertriebsplanung, Internationale Sales Teams | Außendienst im Wandel Versandtermin: 11.12.2025 |

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