



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