

Heft, Monat, (AS)*, (DU)*, (ET)*	Messen, Veranstaltungen, Kongresse	Themen			Specials	Sonderstrecken/-hefte
<b>1/2 Jan./Feb.</b> AS 21.12.2011 DU 04.01.2012 ET 25.01.2012	<b>komma</b> , München (25.-26.02.) <b>CeBIT</b> , Hannover (06.-10.03.)	<b>Potenzialanalysen</b> Ressourcen erkennen und strategisch nutzen	<b>Vertriebsunterstützung</b> durch Call-Center-Dienstleister	<b>Business Intelligence</b> Mehr Umsatz durch effizientes Datenmanagement	<b>Special CeBIT</b>	
<b>3 März</b> AS 10.02.2012 DU 17.02.2012 ET 09.03.2012	<b>Swiss Online Marketing</b> , Zürich (14.-15.03.) <b>Sales Marketing Messe</b> , München	<b>Adressmanagement</b> Kundendaten optimieren	<b>Kundenkarten</b> und andere Instrumente zur Kundenbindung	<b>E-Commerce</b> Webshops erfolgreich aufbauen und betreiben		<b>Branchen-Extra Investgüter</b>
<b>4 April</b> AS 14.03.2012 DU 21.03.2012 ET 13.04.2012		<b>Direktvertrieb</b> Produkte ohne Umwege verkaufen	<b>Kundenevents</b> Mit Veranstaltungen Kunden begeistern und binden	<b>Suchmaschinenoptimierung</b> Bei Google & Co. gefunden werden	<b>Special Messen und Ausstellungen (Kombi mit HVJ)</b>	
<b>5 Mai</b> AS 12.04.2012 DU 19.04.2012 ET 11.05.2012		<b>Mitarbeiter-Incentives</b> Motivationswettbewerbe erfolgreich planen	<b>Corporate Publishing</b> Publikationen zur Kundenbindung	<b>Coaching</b> Der Vertriebsleiter als Team-Coach		<b>Branchen-Extra Finanzdienstleistung</b>
<b>6 Juni</b> AS 09.05.2012 DU 16.05.2012 ET 11.06.2012	<b>Mailingtage</b> , Nürnberg (20.-21.06.)	<b>Displays</b> Technische Lösungen für Messen und Ausstellungen	<b>Präsentationstechnik</b> Trends und Neuheiten für Verkaufsgespräche und Tagungen	<b>E-Mail-Marketing</b> Strategischer Einsatz von Mailings zur Kundenbindung	<b>Special Geschäftswagen (Kombi mit HVJ)</b>	
<b>7/8 Juli/Aug.</b> AS 29.06.2012 DU 06.07.2012 ET 27.07.2012	<b>Suisse EMEX</b> , Zürich (21.-23.08.)	<b>Weiterbildung</b> Trends im Vertriebs- und Verkaufstraining	<b>Call Center</b> Dienstleistungen für die Kundenbetreuung outsourcen	<b>Werbeartikel</b> Mit innovativen Ideen Aufmerksamkeit wecken		<b>Branchen-Extra Automobil</b>
<b>9 September</b> AS 17.08.2012 DU 24.08.2012 ET 14.09.2012	<b>IT &amp; Business &amp; DMS EXPO</b> , Stuttgart <b>dmexco</b> , Köln (12.-13.09.) <b>Mail Order World</b> , Wiesbaden (26.-27.09.) <b>CRM Expo</b> , Nürnberg	<b>Mobiler Vertrieb</b> Technische Innovationen für unterwegs	<b>Tagungen und Kongresse</b> Veranstaltungen strategisch planen und erfolgreich durchführen	<b>Kundenbindungsinstrumente</b> Geschenke und kleine Aufmerksamkeiten mit Wirkung	<b>Special Vertriebsrecht (Kombi mit HVJ)</b>	<b>CRM-Report</b>
<b>10 Oktober</b> AS 13.09.2012 DU 20.09.2012 ET 12.10.2012	<b>DKM</b> , Dortmund (23.-25.10.)	<b>Personaldienstleistungen</b> Outsourcing von Vertriebsservices	<b>Adressdatenbanken</b> Lösungen zur Archivierung von Kundendaten	<b>Außendienststeuerung</b> Durch Geomarketing-Einsatz mehr Zeit für den Kunden	<b>Special Fuhrpark und Leasing (Kombi mit HVJ)</b>	
<b>11 November</b> AS 11.10.2012 DU 18.10.2012 ET 09.11.2012		<b>Web-2.0-Vertrieb</b> Das Internet als Kundengewinnungs- und -bindungsinstrument	<b>Geschäftsreisen</b> Tipps für Reiseplanung und Unterkunft	<b>Bonussysteme</b> Motivation durch Zusatzleistungen	<b>Special Messen und Ausstellungen (Kombi mit HVJ)</b>	
<b>12 Dezember</b> AS 16.11.2012 DU 23.11.2012 ET 14.12.2012		<b>Jahreszielplanung</b> Vertriebsziele wirksam kommunizieren und fixieren	<b>Webshops</b> Optimierungspotenzial beim Internet-Vertrieb	<b>Kundendatenbanken</b> Systeme für den schnellen und effektiven Zugriff		<b>Branchen-Extra Pharmaindustrie</b>

\*AS = Anzeigenschluss | DU = Druckunterlagenschluss | ET = Erscheinungstermin

Diese Übersicht der geplanten Themen für 2012 soll Ihrer Vorplanung dienen, Änderungen behält sich die Redaktion vor.  
Nähere Angaben erhalten Sie direkt unter tel +49 (0)611 / 78 78 – 226.