

Programm, 19. Mai 2022

Moderation: Eva-Susanne Krah, Chefredakteurin Sales Excellence, Springer Fachmedien Wiesbaden

- 09.30 Eröffnung der Webkonferenz**
Stefanie Burgmaier, Geschäftsführerin
 Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH
- 09.40 Next Generation Sales - den Vertrieb der Zukunft gestalten**
KEYNOTE **Dr. Basir Mustaghni**, Managing Director & Partner,
 The Boston Consulting Group GmbH
- 10.05 Außendienstteams im hybriden Verkauf –
 ist das Kunst oder kann das weg?**
Stephan Heinrich, Inhaber, Stephan Heinrich
- 10.35 Erfolgreiche Transformation zum hybriden Vertriebsmodell –
 Praxisbeispiel**
Dr. Johannes Ihringer, Managing Director, TTE Strategy GmbH
- 10.55 Kommunikationspause**
- 11.15 Happy Sales - Hybrid! Good vibes im Kundenakquisegespräch erzeugen.
 Positive Emotionen online wie offline übertragen.**
Sandra Schubert, Inhaberin, Schubs Vertriebskonzepte
- 11.40 Wie Vertrieb von morgen funktioniert**
 Vortrag in Anfrage
- 12.00 Best Practice TRILUX:
 Wie integrierter Vertrieb unter hybriden Sales-Bedingungen gelingt**
Joachim Geiger, Chief Sales & Marketing Officer, Mitglied des Vorstands
 Trilux Group
- 12.30 Impulsvortrag und Live-Talk:
 Key Accounts und die neuen Verkäuferrollen im hybriden Vertrieb**
Prof. Dr. Dirk Zupancic, Inhaber, DZP Prof. Dr. Dirk Zupancic Projects GmbH
Diskussionsrunde
 Moderation: Eva-Susanne Krah, Chefredakteurin Sales Excellence
Dr. Basir Mustaghni, Managing Director & Partner,
 The Boston Consulting Group GmbH
Livia Rainsberger, Inhaberin, Wissens e.U., Österreich
Joachim Rösel, Vice President Global Sales & Marketing,
 Heidolph Instruments GmbH & Co. KG
Prof. Dr. Dirk Zupancic, Inhaber, DZP Prof. Dr. Dirk Zupancic Projects GmbH
- 13.00 Ende der Webkonferenz**

Medienpartner

SalesExcellence

BANKMAGAZIN

**versicherungs
 magazin**

Jetzt anmelden!

290,- Euro

zzgl. gesetzl. MwSt. .

VDI-Mitglieder nehmen rabattiert
 zum Preis von 190,- Euro teil.

**Alle Informationen
 zur Veranstaltung online:**



www.springerfachmedienlive.de

Teilnehmerkreis

- Vertriebsentscheider
- Geschäftsführer
- Fach- und Führungskräfte aus B2B-Verkauf und Vertriebsberatungen aller Unternehmensgrößen
- Wissenschaftler und Studenten mit dem Themenschwerpunkt Vertriebsmanagement

Ihre Präsentationsplattform

Stellen Sie Ihre aktuellen Produkte und Vertriebslösungen dem anwesenden Fachpublikum vor:
 als Aussteller in unserer virtuellen Fachausstellung und/oder als Sponsor mit attraktiver werblicher Darstellung.

Wir informieren Sie gerne:

Herr Alex Woidich

Telefon: +49 611 7878 206

alex.woidich@springernature.com