

TERMINÜBERSICHT
LEHRGANG SALES MANAGEMENT 2018/19
Erfolgreicher verkaufen in einer digitalisierten Welt

NOVEMBER 2018

29.11.2018	08:30-09:00	Eröffnung	Wissenschaftliche Leitung / Teilnehmende
29.11.2018	09:00-17:00	Omnichannel Management im Kontext digitaler Transformation	
	12:30-12:45	Fototermin für Ausweise / Absolventenbroschüre	
	17:15-18:30	Leitfaden zum Erstellen von Projekt- und Abschlussarbeiten (optional)	
30.11.2018	09:00-17:00	Omnichannel Management im Kontext digitaler Transformation	

DEZEMBER 2018

01.12.2018	09:00-17:00	Führungskompetenzen im Vertrieb	
14.12.2018	09:00-17:00	Verhandlungstechniken	
15.12.2018	09:00-17:00	Verhandlungstechniken	

JANUAR 2019

11.01.2019	09:00-17:00	Hochperformante Vertriebssteuerung & Vertriebscontrolling	
12.01.2019	09:00-17:00	Hochperformante Vertriebssteuerung & Vertriebscontrolling	

FEBRUAR 2019

08.02.2019	09:00-17:00	Digitalisierung im Vertrieb
09.02.2019	09:00-17:00	Digitalisierung im Vertrieb

MÄRZ 2019

01.03.2019	09:00-17:00	Innovatives Key Account Management
02.03.2019	09:00-17:00	Innovatives Key Account Management
15.03.2019	09:00-17:00	Digitales Marketing & Sales
16.03.2019	09:00-17:00	Digitales Marketing & Sales

APRIL 2019

11.04.2019	09:00-17:00	Social Selling in B2B / B2C	
12.04.2019	09:00-17:00	Markenführung in einer digitalen Welt	
	ab 17:15	Feedback	Wissenschaftliche Leitung, MCI-Team
13.04.2019	09:00-17:00	Markenführung in einer digitalen Welt	

MAI 2019

13.05.2019		Themeneinreichung der Abschlussarbeit	Wissenschaftliche Leitung, MCI-Team
-------------------	--	--	--

SEPTEMBER 2019

16.09.2019

Abgabe Abschlussarbeit

OKTOBER 2019

tba

Kommissionelle Prüfung/Präsentation der Abschlussarbeit

Wissenschaftliche Leitung, MCI-Team