

## TERMINÜBERSICHT

### LEHRGANG SALES MANAGEMENT 2021/22 Erfolgreicher verkaufen in einer digitalisierten Welt

#### NOVEMBER 2021

19.11.2021	08:30-09:00	Eröffnung	Wissenschaftliche Leitung / Teilnehmende
19.11.2021	09:00-17:00	Digitales Marketing & Sales	
	17:15-18:30	Leitfaden zum Erstellen von Projekt- und Abschlussarbeiten (optional)	
20.11.2021	09:00-17:00	Digitales Marketing & Sales	

#### DEZEMBER 2021

10.12.2021	09:00-17:00	Omnichannel Management im Kontext digitaler Transformation
11.12.2021	09:00-17:00	Omnichannel Management im Kontext digitaler Transformation

#### JANUAR 2022

21.01.2022	09:00-17:00	Innovatives Key Account Management
22.01.2022	09:00-17:00	Innovatives Key Account Management

#### FEBRUAR 2022

04.02.2022	09:00-17:00	Hochperformante Vertriebssteuerung & Vertriebscontrolling
05.02.2022	09:00-17:00	Hochperformante Vertriebssteuerung & Vertriebscontrolling

25.02.2022	09:00-17:00	Vertriebspsychologie in Mehrkanalsystemen
26.02.2022	09:00-17:00	Vertriebspsychologie in Mehrkanalsystemen

### MÄRZ 2022

11.03.2022	09:00-17:00	Digitalisierung im Vertrieb
12.03.2022	09:00-17:00	Digitalisierung im Vertrieb
25.03.2022	09:00-17:00	Markenführung in einer digitalen Welt
26.03.2022	09:00-17:00	Markenführung in einer digitalen Welt

### APRIL 2022

08.04.2022	09:00-17:00	Führungskompetenzen im Vertrieb
09.04.2022	09:00-17:00	Social Selling in B2B /B2C

### MAI 2022

<b>16.05.2022</b>	<b>Themeneinreichung der Abschlussarbeit</b>	<b>Wissenschaftliche Leitung, MCI-Team</b>
-------------------	--	--

### SEPTEMBER 2022

<b>12.09.2022</b>	<b>Abgabe Abschlussarbeit</b>	
-------------------	-------------------------------	--

### OKTOBER 2022

<b>tba</b>	<b>Kommissionelle Prüfung/Präsentation der Abschlussarbeit</b>	<b>Wissenschaftliche Leitung, MCI-Team</b>
------------	--	--