

TERMINPLAN

SALES MANAGEMENT 2022/23

11. November 2022	15:00 - 21:00 Uhr	Sales Excellence	Prof. Dr. Ralph Tunder
12. November 2022	09:00 - 16:00 Uhr	Sales Excellence	Prof. Dr. Ralph Tunder
25. November 2022	15:00 - 21:00 Uhr	Market Channel Excellence	Prof. Dr. Ralph Tunder
26. November 2022	09:00 - 16:00 Uhr	Vertriebsrecht	Prof. Dr. Joachim Löffler
9. Dezember 2022	15:00 - 21:00 Uhr	Digitalisierung im Vertriebskontext	Prof. Dr. Michael Stephan
10. Dezember 2022	09:00 - 16:00 Uhr	Digitalisierung im Vertriebskontext	Prof. Dr. Michael Stephan
13. Januar 2023	15:00 - 21:00 Uhr	Customer Relationship Management	Dr. Philipp Hoog
14. Januar 2023	09:00 - 16:00 Uhr	Customer Relationship Management	Dr. Philipp Hoog
27. Januar 2023	15:00 - 21:00 Uhr	Vertriebssteuerung und -controlling	Prof. Dr. Volker Steinhübel
28. Januar 2023	09:00 - 16:00 Uhr	Vertriebssteuerung und -controlling	Prof. Dr. Volker Steinhübel
10. Februar 2023	15:00 - 21:00 Uhr	One-to-One Sales:	Prof. Dr. Alan Fortuna
11. Februar 2023	09:00 - 16:00 Uhr	Verhandlungsführung	Prof. Dr. Alan Fortuna