

Competence Circle	Leitung und Kontakt	Whitepaper	Autor(en)	Erscheinungsmonat	Nr.   Jahr
Bewegtbild	Jamal Khan	B2B-Videos für YouTube optimieren	Jamal Khan	März	1 18
Customer Excellence	Sylvia Steenken	Effektive Vertriebssteuerung mit OKR und SRCUM	Michael Scherm Ellen Duwe	April	Nr. 04   2020
		SCRUM im B2B-Vertrieb - wie die Verkaufsorganisation agil wird?	Michael Scherm	August	Nr. 07   2019
		Customer Excellence durch Kooperationsmarketing	Gabriel Kruppa	März	Nr. 03   2019
		"Everything as a Service" ist überall	Dr. Michael Scherm, Christian Claus Lenz	Januar	2 18
		Multi-Channel-Management in der Praxis	Sylvia Steenken, Prof. Dr. Ralf Schlottmann	Januar	1 17
		Multi-Channel-Management für B2B	Dr. Michael Scherm, Andreas Goldmann	November	3 16
		Multi-Channel-Management – Einzelhandels- und Konsumententrends in den USA	Dr. Denise Dahlhoff, Prof. Dr. Ralf Schlottmann	März	2 16
Vertriebskanalmanagement – Multi-Channel-Management (MCM)	Dipl. Kauffrau Sylvia Steenken, Prof. Dr. Ralf Schlottmann, Dr. Michael Scherm	April	1 16		
Data Driven Marketing & Decision Support	Kerstin Clessienne Patrick Meier	Programmatic Advertising im B2B - Herausforderung oder Zukunftsmodell?	Patrick Meier	September	Nr. 08   2019
		Data Science im Marketing - die fünf besten Wege zum Scheitern und wie man sie umgeht	Sotir Hristev	August	Nr. 06   2019
		Growth Hacking	Tomas Herzberger	November	1 18
Employer Branding	Mirco Welsing	Corona, Shutdown und Co.- Employer Branding in Krisenzeiten	Mirco Welsing Sascha Armutat	Mai	Nr. 05   2020
		Employer Branding im Spannungsfeld von Personalmanagement und Marketing	Sascha Armutat Andreas Knepper	Nov	Nr. 09   2019
		Was es Sie kostet, unterbesetzt zu sein - und was Sie dagegen tun können!	Dietmar Eis Andreas Knepper	Juni	Nr. 04   2019
		Behavioral- und Leadership Branding - Führungskräfte als Botschafter der Arbeitgebermarke	Sascha Armutat Mirko Welsing	Februar	1 18
		Arbeiten und Marke	Sascha Armutat	Juni	1 17
Markenmanagement	Katrin Böhme	Dare to take a stand: Purpose braucht Kompetenz und Mut	Dr. Annett Bruce Katrin Böhme	März	Nr. 03   2020
		Charakterfrage - Warum Persönlichkeit auch in der Markenführung den Unterschied macht	Jonas Kütt, Katrin Böhme	Januar	Nr. 02   2019
		Influencer Marketing	Katrin Böhme, Dr. Annette Bruce, Ulf-Brün Drechsel	Juni	1 18
		Pro-Contra-Statement: Individualisierung oder Kollektivierung – Wie Marken relevanten Mehrwert schaffen	Urs Hessenauer, Kristian Walsoe	April	1 17
		Branded Customer Experience	Dr. Berrin Özergin, Hartmut Scheffler, Prof. Dr. Marcus Stumpf	März	1 17
		Identifikation und Analyse relevanter Touchpoints im Business-to-Business Geschäft	Katrin Böhme	März	1 17
		Konzept der Agilität	Katrin Böhme	Dezember	2 16
		Agile Markenführung - Best Practice	Katrin Böhme	Dezember	2 16
		Mit Agilität die Zukunftsfähigkeit der Marke sichern	Annette Bruce, Ulf-Brün Drechsel	November	2 16
		Get connected	Katrin Böhme, Ulf-Brün Drechsel, Dennis Radau, Prof. Dr. Marcus Stumpf	Februar	1 16
		"Nachgefragt": Marke muss führen (Interview mit Prof. Dr. Dr. h. c. Heribert Meffert)	Katrin Böhme, Ulf-Brün Drechsel	Februar	2 16
Marketingplanung und -optimierung	Annett Stang	Marketing mit Plan für Mittelstand und Handwerk - Teil 3 Der Planungsprozess	Annett Stang, Manfred Niesel, Ralf-Peter Wittkowsky Sascha Stürze	Februar	Nr. 02   2020
		Marketing mit Plan für Mittelstand und Handwerk - Teil 2: Die Maßnahmenplanung	Annett Stang, Christina Guth, Manfred Niesel	Juni	1 18
		Marketing mit Plan für Mittelstand und Handwerk - Teil 1: Die Strategie	Annett Stang, Christian Guth, Hannes Hanneheim	September	1 17
		Marketingplanung und -optimierung: Zwischen Kaffeesatzleserei und Pro-Forma-Gebilde	Annett Stang, Christina Guth	August	1 16
Pricing & Market Strategy	Christian Münnich	Digital Pricing	Christian Kolodziejczak	Mai	1 17
		Digital Pricing: Definition und Best Practice	Christian Kolodziejczak, Prof. Dr. Alessandro Monti	September	1 18
Sponsoring	Olaf Markhoff	Wie Marken Mehrwert schaffen: Sponsoring im Esports	Olaf Markhoff Yannik Markhoff	Juni	Nr. 06   2020
		Lead Generation: Kultureller Wandel im Sponsoring	Olaf Markhoff	Juli	Nr. 05   2019
		Neue Sponsoring-Aktivierungsstudie im Fußball	Olaf Markhoff, Jens Falkenau	Mai	1 18
		Logo statt Dialog: Sponsoring – Aktivierung von Inhalten schlägt platte Logopräsentation - Eine Branche am Scheideweg	Olaf Markhoff, Gastautor Mario Leo	Februar	1 17
Technologie, Innovation & Management #ccTIM	Taina Temmen, Prof. Dr. Urs E. Gattiker	Blockchain-Technologie: wie es die Lieferkette und das Marketing verändert!	Prof. Dr. Urs Gattiker Taina Temmen	Januar	Nr.01   2020
		Künstliche Intelligenz: Roboter Lisa räumt die Küche auf und jobbt als Wirtschaftsprüfer	Prof. Dr. Urs Gattiker Patrizia Sinistra Taina Temmen	Januar	Nr. 01   2019
		EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO): Was ist Sache für Marketing Manager, Geschäftsleitung und Vorstand?	Prof. Dr. Urs Gattiker Patrizia Sinistra Taina Temmen	April	1 18