



01 | 2017

SCHWERPUNKT

Digital Leadership

14 Der Häuptling ist tot!?

Digital Leadership ist mehr als ein Buzzword. Wir alle müssen Digital Leader werden und können das Thema nicht an einen Chief Digital Officer oder andere Häuptlinge delegieren.

24 „Es müssen Taten folgen“

Wie können Unternehmen die digitale Transformation bewältigen? Professor Dr. Tobias Kollmann hat da eine Idee.

30 Dampfmaschinen für das Denken

Kognitive Maschinen, selbstlernende Systeme, Künstliche Intelligenz haben das Potenzial, menschliche Arbeitskraft vollständig abzulösen – auch in kreativen Berufen wie etwa im Marketing.

42 Alles so schön bunt hier

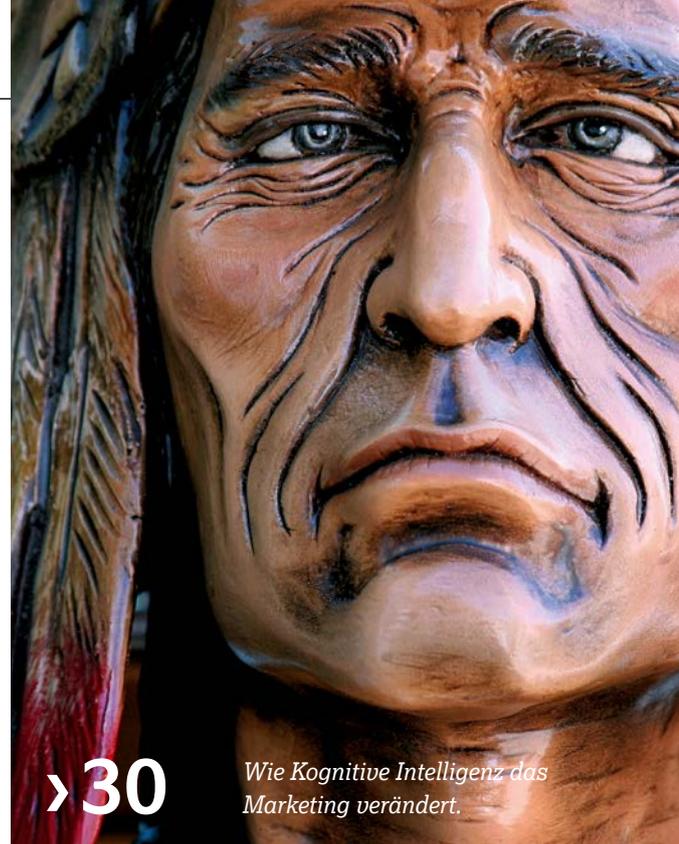
New Work fordert agiles, flexibles, orts- und raumunabhängiges Arbeiten. Das führt zu einer neuen Büroarchitektur. Aber das modernste New Work-Architekturkonzept nützt nichts, wenn die Unternehmenskultur traditionell, hierarchisch und unflexibel bleibt.

48 Führungskraft, geh Du voran

Welche Relevanz hat das Thema Digital Leadership für das Vertriebsmanagement? Ein Erklärungsversuch.

56 „Der Chief Digital Officer ist Nonsens“

Für Professor Nils Hafner ist die digitale Transformation ein Change unter vielen. Und keine Revolution!



› 30

Wie Kognitive Intelligenz das Marketing verändert.



› 70



Kommt der Außendienst künftig als Roboter zum Kunden? Der Vertrieb muss sich jedenfalls neu aufstellen.

› 96

GOOD TO KNOW

06 Mobile Gap

Unsere Infografik des Monats zeigt, wie unterschiedlich die mobile Internetnutzung in den Bundesländern ist. In unserer Umfrage analysieren Experten die Trends in Marketing, Sales & Service.

CUSTOMER JOURNEY

64 Kundenreise auf verschlungenen Wegen

Unternehmen müssen die Customer Journey ihrer Kunden vor allem aus deren Sicht betrachten.

70 Automation ist nicht automatisch gut

Wie Marketing Automation Leads so weit entwickelt, dass der Vertrieb sie erfolgreich nutzen kann.

76 Als Tiger gesprungen ...

Schlechte Werbung für gute Angebote ist eine vertane Chance, aber sie trübt nicht zwangsläufig die Wahrnehmung des Produkts. Und umgekehrt?

80 »Alles in Bewegung«

Marketing und Dienstleister im digitalen Umbruch. Ein hochkarätig besetzter acquisa-Roundtable diskutiert.

90 Mehr Transparenz wagen

Vertriebsmanager benötigen mehr als nur ein Bauchgefühl, wenn sie Salesteams erfolgreich führen wollen.

96 Einfach mal loslegen

Der Vertrieb könnte in neuem Glanz erstrahlen – wenn er die Digitalisierung für sich nutzt.

FÜR SIE PERSÖNLICH

102 Professionell präsentieren

Eine sorgfältige Vorbereitung und ein überzeugender Auftritt machen eine Präsentation erfolgreich.

STANDARDS

03 Editorial

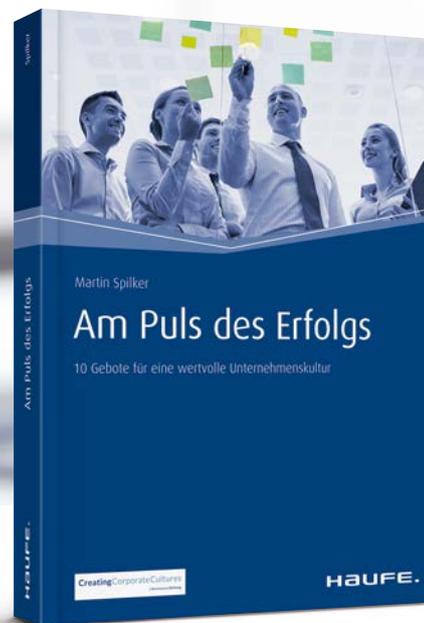
106 Karriere und Stellenmarkt

112 Vorschau, Impressum

114 Nachgefragt

Marketing Automation ist keine Raketenwissenschaft. Aber einfach ist es auch nicht.

FIT FÜR DIE ZUKUNFT?



ISBN 978-3-648-09259-0 | Bestell-Nr. E10183
Buch: € 34,95 [D] | eBook: € 29,99 [D]

WAS ERFOLGREICHE UNTERNEHMEN ANDERS MACHEN

Bringen Sie Werte und Verhalten, Mission und Strategie in Einklang: Denn Werte schaffen Wachstum!

Jetzt versandkostenfrei bestellen:
www.haufe.de/fachbuch
0800 5050445 (Anruf kostenlos)
oder in Ihrer Buchhandlung