

NEWS

[Vertriebsprofis treffen sich auf GSSI-Konferenz 2018 in Wien - IST-Master Studierende waren dabei](#)

Besuch der GSSI-Konferenz 2018 in Wien – Ein kurzer Einblick

Besuch der GSSI-Konferenz 2018 in Wien – Ein kurzer Einblick

Was wäre ein besserer Weg, um professionelle Netzwerke zu erweitern und Input für eine Vertriebs- oder Marketingthese zu sammeln, als eine gut organisierte Veranstaltung mit erfahrenen Vertriebsprofis im schönen Wien zu besuchen? Das haben wir getan, als wir an der diesjährigen Konferenz des Global Sales Science Institute (GSSI) in Wien vom 6. bis 9. Juni 2018 teilgenommen haben. Im Jahre 2007 wurde das internationale Netzwerk, genannt Global Sales Science Institute (GSSI), ins Leben gerufen. Mitglieder sind Akademiker und Beschäftigte, die im B2B-Vertrieb tätig sind. Hierbei haben alle Beteiligten ein Ziel: weltweit das Studium/die Wissenschaft mit der Praxis zu vereinen. Dank der GSSI existiert eine hervorragende Plattform, um an hochkarätige Experten und Expertinnen für den B2B-Vertriebsbereich zu kommen. Auch Doktoranten präsentieren hier ihre Arbeit und stellen ihre Forschungsergebnisse zur Verfügung.

Wir stellten fest, dass das Interesse an den Themen unserer Masterarbeiten, die wir hierbei präsentiert haben, sehr groß war. Lassi Sepälä beschäftigt sich mit „personality assessments in sales recruiting“ und Sarah Stengel möchte die Forschungsfrage beantworten: „Gibt es genderspezifische Ausprägungen des Phasenmodells für das Verkaufsgespräch im B2B-Business?“. Wir waren überrascht, mit welcher zuvorkommenden und begeisterten Art die Experten und Expertinnen uns sofort unterstützt haben. Wir haben nicht nur viele nützliche Einblicke für unsere Thesen bekommen, sondern auch viele hochkarätige Experten- und Expertinneninterviews durchführen können. Zudem konnten wir auch erfolgreich unsere professionellen Netzwerke erweitern, indem wir viele interessante Leute getroffen haben und viele inspirierende Diskussionen hatten.

Die Hochschule Aalen war bei dieser Veranstaltung neben einigen Studenten auch von Prof. Dr. Jobst Görne und Prof. Dr. Borgmeier vertreten. Herr Prof. Dr. Görne hielt mit seinen Kollegen aus Österreich und Japan einen Vortrag über „The Influence of Time Aspects on Sales Process Characterization in B2B Business“.

Wir empfehlen die Veranstaltung für alle, die sich mit Profis treffen und wertvollen Input für ihre Abschlussarbeit im Bereich Vertrieb und Marketing sammeln möchten und bedanken uns für die Teilnahmemöglichkeit an der GSSI-Konferenz in Wien 2018 sehr herzlich.

Studenten, die an der Konferenz im Juni 2019 in Panama City teilnehmen möchten, wenden sich bitte an Prof. Dr. Görne