

C.05 CRM 4.0 – mehr als nur Adressen

Nicht ein lästiges, sondern ein überaus hilfreiches und sinnvolles Tool zum managen Ihrer wertvollen Kundenbeziehungen

Customer-Relationship-Management (CRM) kann mehr (sein), als nur Adressen verwalten oder Ihren Außendienst kontrollieren. Richtig konfiguriert und im Unternehmen implementiert, ist es die wertvollste Informationsbasis, die Sie über Ihre Kunden haben können. Alles an einem Platz, alle Informationen abrufbar und für jede/n MitarbeiterIn im Unternehmen verfügbar. So ist die Wunschvorstellung. Wie das geht, zeigt Ihnen dieser Workshop.

Steuern Sie Ihr Unternehmen sicher und gezielt. Das spart nicht nur Kosten, sondern erhöht auch die langfristige Kundenbindung und damit Ihren Erfolg.

- Sie nutzen CRM als Informationsbasis für alle Unternehmensbereiche,
- wissen, wie wichtig die Historie zu allen Adress-/Kundenkontakten ist,
- können Adressen und Kunden qualifizieren,
- gestalten den Aufbau von Lead Management und einer Sales Pipe,
- wissen, wie Sie mehrfachen Pflegeaufwand durch ein stimmiges Informations-System vermeiden und
- Sie nutzen Social Media als Lead Turbo für Ihre Neukundenakquise.

Was das ERP für den Einkäufer, ist das CRM für den Verkäufer. Meist ist der Einkäufer weit besser informiert und damit hat der Verkäufer schon die schlechtere Verhandlungsposition.

Zielgruppe

GeschäftsführerInnen, VertriebsleiterInnen, Key Account ManagerInnen, Vertriebsteams.

Inhalte

Zusammenhänge erkennen

- Unternehmens- und CRM-Strategie 4.0
- Einbindung in die Geschäftsprozesse
- Vertriebsstrategie strukturiert umsetzen
- Angebotsportfolio kundenorientiert anpassen
- zielgerichtetes Marketing/Kampagnenmanagement
- Social Media Integration

Reifegrad und Status Quo

- CRM im Unternehmen analysieren
- MitarbeiterInnen für das CRM motivieren

Die nächsten Schritte – wie geht es jetzt weiter?

Methoden

Wissensinput, Selbst- und Gruppenreflexion, Praxisbeispiele und Erfahrungsaustausch, Selbstanalyse, Diskussion, Kleingruppenarbeit.

Vertrieb und Verkauf

Termine und Orte

Nach Absprache

Durchführung

Dauer: 1 Tag

Zeiten: nach Absprache

TrainerIn

Rainer Alt

Preis

Nach Absprache

Nur Inhouse

Anmeldung | Kontakt

☎ +49 911 27866645

✉ info@einfachstimmig.de

🌐 www.einfachstimmig.de