Optimering af brugen af eksisterende CRM

Kort fortalt

Efter kurset kan du benytte et CRM system til at optimere og effektivisere arbejdsprocesserne omkring mersalg, kampagner mv.

Fag: Optimering af brugen af eksisterende CRM

Fagnummer: 49680	**Varighed** 1 dag
AMU-pris: DKK 218,00	**Uden for målgruppe:** DKK 822,55

Målgruppe: Kurset retter sig mod Salgs- og administrative medarbejdere i detail- og handelsvirksomheder, der arbejder med salg, markedsføring og kommunikationsinput og som i forvejen arbejder med et CRM-system.Det anbefales at deltageren har gennemført 40337 Opbygning/anvendelse af kundedatabase i CRM-system eller er på tilsvarende niveau.

Beskrivelse: Deltageren kan med afsæt i eksisterende CRM database, arbejde aktivt med søgekriterier såsom; interesseområder, antal ansatte, kontaktdato, branche, geografisk placering, produkter m.fl., således der kan tilrettelægges effektive kampagner rettet mod de enkelte segmenter.

Deltageren kan med fokus på mersalg/opfølgning aktivt arbejde med integrationen mellem CRM og mail/kalenderprogram, således at generel opfølgning, mødebookninger, opfølgning på leads mm. sker rettidigt.

Deltageren kan oprette avancerede søgninger, såsom at opstille søgekriterier for ny segmentering, interesseområder, opfølgning/ajourføring af interesseområder m.fl.

Kursuspris

AMU:
DKK 218,00

Uden for målgruppe:
DKK 822,55

Tilmelding