

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.

Hold

Der er pt. ingen hold udbudt til dette kursus. Brug evt. kursusagenten for at blive adviseret om nye hold.;

Fag: Optimering af brugen af eksisterende CRM

Fagnummer: 49680	Varighed 1 dag
AMU-pris: DKK 208,00	Uden for målgruppe: DKK 789,95

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 208,00

Uden for målgruppe:
DKK 789,95

Tilmelding

