



CRM und Kundenbeziehung

Basis - Seminar

Erfahren Sie, wie Sie eine für Kunden und Unternehmen gewinnbringende Beziehung aufbauen und erhalten können.

CRM und Kundenbeziehung aufbauen und erhalten

Beziehungen müssen gepflegt werden, damit sie lange halten. Dies gilt selbstverständlich auch für Sie als Unternehmen. Die Angebote und Serviceleistungen sind in Zeiten der „Online- und Offline – Verkaufswelt“ schier unbegrenzt. In der heutigen Schnellebigkeit kämpfen Sie tagtäglich um die Aufmerksamkeit und die Zeit Ihrer (potentiellen) Kunden.

CRM ist natürlich mehr als eine Software. CRM kann nur als ganzheitlicher Ansatz funktionieren und nur dann, wenn Sie die Kundenbeziehung ernst nehmen. Daher kommen auch Sie nicht an einem vernünftigen Customer Relationship Management vorbei, wenn...

- Sie Ihre Kunden längerfristig an Ihr Unternehmen binden möchten.
- Sie sich neuen Wettbewerbern am Markt stellen müssen.
- Sie ein Unternehmen gründen wollen.
- Sie merken, dass Ihre Kunden weniger werden.
- Sie neue Standorte eröffnen möchten.
- Sie unternehmensintern Kundenorientierung leben wollen.

Nichts ist für Unternehmen so bedeutend, wie eine funktionierende Kundenbeziehung.

Erfahren Sie in diesem Seminar:

- Was CRM in seiner Gesamtheit bedeutet.
- Welche Kriterien Sie in einer nachhaltigen Kundenbeziehung berücksichtigen sollen.
- Welche Kundeninformationen für Ihr Unternehmen wichtig sind.
- Welche Möglichkeiten es gibt, Kunden zu analysieren und zu segmentieren.
- Welche Kundenbindungsinstrumente für Sie Sinn machen.
- Wie sich Zielgruppen mit relativ einfachen Mitteln definieren lassen.
- Wie Sie strategisches, analytisches, operatives und kommunikatives CRM einfach anwenden.

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten über alle angeführten Themen einen praxisbezogenen Kurzüberblick.
- Sie erarbeiten das Gehörte im Rahmen von Praxisbeispielen für Ihr Unternehmen.
- Sie werden die Sinnhaftigkeit einer langfristigen Kundenbeziehung besser verstehen.
- Sie werden sich künftig effektiver mit Ihren (potentiellen) Kunden auseinandersetzen können.
- Sie haben einfach anwendbare Tools und Methoden zur Verfügung.
- Sie werden künftig mit geringen Mitteln mehr Kundennähe erzeugen können.

AECON

Zielgruppe: All jene, die an einer langfristigen und für beide Seiten profitablen Kundenbeziehung interessiert sind.

Dauer: Ein oder zwei Tage – je nach gewünschter Intensität.

Ort: In Ihrem Unternehmen.

Inkludierte Leistungen: Telefonische Vorbesprechung
Vorbereitung und Durchführung des Seminars
Seminar-Unterlagen als pdf
Teilnahmebestätigung

Mindestanzahl Teilnehmer: zwei Personen

Ihr Trainer: Andreas Engel

Rückfragen und Buchung: AECON
Andreas Engel
Mobil: 0043 664 283 1452
E-Mail: andreas.engel@aecon.at

Weitere Informationen:

Ablauf:

Nach konkreter Terminvereinbarung und Nennung der Teilnehmeranzahl erhalten Sie umgehend Ihr persönliches Anmeldeformular per E-Mail zugeschickt. Bitte senden Sie dieses Formular ausgefüllt und unterschrieben entweder eingescannt per E-Mail oder per Post an die im Formular angegebenen Adressmöglichkeiten.

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Rechnung. Mit der Einzahlung ist der Termin für Sie reserviert und die Durchführung des Seminars in Ihrem Haus gesichert.

Zahlung:

Die vollständigen Kosten für die Seminarteilnahme sind für alle angemeldeten Personen im Voraus zu entrichten. Eine Teilzahlung oder ein Abzug von Skonto ist nicht möglich.

Reise- und ggf. Übernachtungskosten für Seminare außerhalb von Wien werden zusätzlich in Rechnung gestellt.

Storno:

Eine Stornierung ist bis spätestens drei Wochen vor dem vereinbarten Termin kostenfrei möglich. Danach werden 40% des vereinbarten Honorars fällig.