

CRM 2015 für Vertriebsleiter

Kursnummer: 4001



Ziele

Nach dem Training können Sie eigene und teameigene Aktivitäten von der Leadgenerierung bis zum Auftrag nachverfolgen, unterstützen und steuern. Durch eigene Dashboards können Sie den Vertriebstrichter in den einzelnen Phasen analysieren und/oder den Erfolg aufgesetzter Kampagnen messen und prognostizieren. Sie lernen die Abbildung von Vertriebszielen und Metriken zur Messung kennen und können durch den organisationsübergreifenden Ansatz von CRM andere Unternehmensteile (z.B. Marketing oder Service) aktiv in den Vertriebsprozess einbeziehen. Anhand einfacher Beispiele erfahren Sie durch Workflows die Effizienz des Vertriebs zu erhöhen und die Vertriebler von „lästigen Arbeiten“ durch „Automatisierung“ zu entlasten.

Inhalt

Im Training werden am Beispiel eines Musterunternehmens sämtliche vertriebsrelevanten Prozesse abgebildet und anhand von Übungseinheiten nachvollziehbar gemacht. Die Teilnehmer sind auch in der Trainingssituation in der Rolle der Verantwortlichen. Sie werden Kampagnen anlegen, Dashboards erzeugen und Daten der virtuellen Vertriebsmitarbeiter analysieren. Navigation in CRM 2015 Berechtigungen, Rollen und Teams Dashboards für den Vertrieb anlegen und eigene Dashboards zur Performancemessung erzeugen Pipelinemanagement Kampagnenmanagement Angebots und Auftragsmanagement Außendienst und Innendienst – Zusammenarbeit in Dynamics Festlegen von KPI, Festlegung kontrollierbarer Größen Arbeiten mit Workflows / Erstellung eigener Workflows Coaching der Mitarbeiter Möglichkeiten in der Cloud

Zielgruppe

Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb, Marketing oder Service

Voraussetzungen

solide Anwenderkenntnisse zu Dynamics CRM

Informationen

Ihr Ansprechpartner



Andrea Nordhoff

Consultant Training & Development

Fon: 0221 | 29 21 16 - 13

E-Mail: training@ce.de