



Ziele

Aus Sicht des Vertriebs ist das Ziel der Nutzung des CRM Systems eine Verbesserung der Beziehungen zum Kunden, die Optimierung der Vertriebsaktivitäten/des Vertriebszyklus und gleichzeitig das Managen der eigenen Vertriebspipeline zur Erreichung einer höheren Konversionsrate.

Nach dem Training können die Teilnehmer den eigenen Arbeitsvorrat strukturieren und die Vertriebspipeline in den einzelnen Phasen deuten. Sie können anhand eigener Dashboards Nachverfolgung von Angeboten und Aufträgen vereinfachen und sämtliche Informationen rund um die Kunden und den Verkaufsprozess verwalten und abrufen.

Sie lernen arbeitsteilige Vertriebsprozesse kennen und können deren Workflows in MSCRM nachverfolgen und anwenden.

Inhalt

Im Training werden am Beispiel eines Musterunternehmens sämtliche vertriebsrelevanten Prozesse abgebildet und anhand von Übungseinheiten nachvollziehbar gemacht. Vorgefertigte Kampagnen, Vorlagen und Arbeitsvorräte vereinfachen die Schritte zum Erlernen der Anwendung.

- Navigation in CRM 2015
- Dashboards für den Einstieg in den Vertriebstag
- Erstellen eigener Dashboards
- Pipeline und Pipelinemanagement
- Leadverfolgung und Umwandlung in Opportunities
- Wiedervorlage - Objektverschiebung
- Angebotserstellung und Nachverfolgung
- Kampagnenverfolgung
- Integration in Outlook und Skype for Business – Anrufverwaltung
- Arbeiten mit Workflows / Übergabe und Annahme von Arbeitspaketen

Zielgruppe

IT Administratoren Vertriebs- und Marketingleiter

Voraussetzungen

Grundlegende Kenntnisse zur Anwendung von Microsoft Office; Vorkenntnisse zu CRM Systemen sind nicht erforderlich

Ihr Ansprechpartner



Dagmar Kedwesch

Manager Customer Relation | Köln

Fon: 0221 | 29 21 16 - 11
Mobil: 0178 | 72 13 76 5

E-Mail: vertrieb@ce.de

Ihr Ansprechpartner



Hartmut Nithack

Manager Customer Relation | Essen

Fon: 0201 | 89 06 00 - 30
Mobil: 0178 | 33 66 17 3

E-Mail: vertrieb@ce.de