

# Orientierungs-Workshop CRM



## Einführung, Optimierung und Nutzung eines CRM-Systems

**Unser Orientierungs-Workshop verschafft Ihnen den nötigen Überblick und bringt Entscheidungssicherheit!**

CRM – Customer Relationship Management – ist keine Software, sondern eine Unternehmensausrichtung.

Die Bereitschaft, die Kundenbeziehungen zu verbessern und zu optimieren, setzt die Bereitschaft zur Veränderung voraus. Was das konkret für Ihr Unternehmen bedeutet, wo Ihre Anforderungen liegen und wie diese umgesetzt werden können wird in diesem Workshop anschaulich ausgearbeitet.

- Als erstes wird die aktuelle Situation Ihres Unternehmens aufgenommen. Angefangen beim Mitarbeiterstamm, den verfügbaren Ressourcen, der vorhandenen IT Infrastruktur und den bestehenden Organisationsabläufen.
- Es folgt eine Analyse der Kundenbeziehungen und der Kundenstammdaten und eine Aufnahme der Markstrategie.
- Die bestehenden Kundenprozesse wie Beschaffung, Anfrage-/Angebotsmanagement, Kommunikation und Marketing werden beschrieben.
- Wie weit sind die Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden im Unternehmen sensibilisiert?
- Aus den erarbeiteten Anforderungen, die sich aus der IST-Situation und den genauen Analysen der Markt- und Absatzstrategien ergeben, erstellen Sie Ihr persönliches Anforderungs- und Funktionsprofil.

**Mit Hilfe unseres Orientierungs-Workshops werden Ihnen Möglichkeiten aufgezeigt, Ihre individuellen Strategien, Prozesse und Organisationsabläufe zu optimieren!**

**Ihr Anforderungs- und Funktionsprofil kann für die Beurteilung und Auswahl einer CRM Software oder für den Ausbau der bestehenden Lösung genutzt werden.**



**IT Vertriebs & Consulting  
Agentur GmbH**

**CRM-Lösungen  
aus einer Hand**

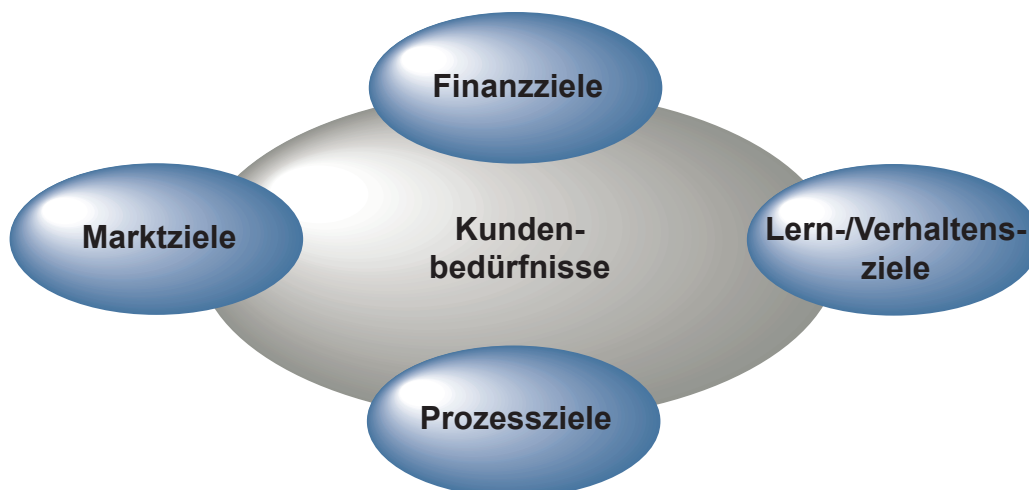
# Orientierungs-Workshop CRM



## Ergebnis: Ihr persönlicher CRM-Nutzungsplan

Ein Hauptbestandteil unserer Workshops ist die Erarbeitung Ihres eigenen Nutzungsplans (siehe Schaubild). Strukturiert nach den vier Themenschwerpunkten unterstützen wir Sie bei der Definition Ihrer individuellen Ziele.

Damit haben Sie ein wertvolles Instrument an der Hand, um sichere Entscheidungen treffen zu können. Bei der Einführung oder Erweiterung Ihrer CRM-Strategie hinsichtlich unternehmerischer Prozessanpassungen oder auch hinsichtlich des zukünftigen Einsatzes und der Nutzung von CRM-Software.



## Orientierungs-Workshop CRM:

Sie sind bereit, die Kundenbeziehungen zu verbessern und zu optimieren, Sie sind bereit für positive Veränderung.

Wir eröffnen Ihnen Ihre Möglichkeiten, um Strategien, Prozesse und Organisation zu optimieren.

Sie erreichen Ihre Kundenziele, Ihre Markt- und Finanzziele schneller, effizienter und kontrollierbar!



**IT Vertriebs & Consulting  
Agentur GmbH**

Am Gallenstück 84  
DE-59846 Sundern

Tel.: 0 29 33 - 829 65-10  
Fax: 0 29 33 - 829 65-35

info@it-agentur.eu