

CRM: Relationship-Management

Management-Seminar

2-tägig

Das Thema – Ihr Nutzen

Beziehungen sind das halbe Leben. Erfolgsorientierte Unternehmen wissen das. Nur wer heute über die Produkt-Pflege hinaus auch persönliche und interaktive Beziehungen zu seinen Kunden und Business-Partnern aufbaut, schafft die Grundlage für zukünftige Geschäftserfolge.

Zukunftsorientiertes Beziehungs-Management bedeutet Netzwerk-Denken und -Handeln auf allen Geschäftsebenen, d. h. intern und extern und betrifft jeden im Unternehmen. In diesem Seminar wird nicht die technische Seite des CRM's behandelt. Es geht vielmehr um die Bedeutung und Umsetzung des mehrdimensionalen Relationship-Managements für Ihr Unternehmen.

Programmübersicht

Grundlagen und Voraussetzungen von Relationship-Management
Worum geht es eigentlich beim konsequenten Beziehungs-Management für die Zukunft?

Customer-Relationship Management (CRM)

Qualitätsfaktoren bestehender Geschäftsbeziehungen erkennen
Systematische Kundenbetreuung und Kundengewinnung sowie Business Development

CRM etablieren

Für ABC-Kunden, Referenz-Kunden und Reklamationskunden
Wettbewerbsvorteile durch konsequentes CRM

CRM – zukunftsorientiert und innovativ

Möglichkeiten von Messen
Einsatz von Medien,
z. B. Presse, TV, BTV...

Internet – ein sinnvolles CRM-Hilfsmittel?
Individuelles, team- oder netzwerkorientiertes CRM?
Enterprise-Relationship-Management
Value-based CRM

Systemisches Relationship-Management:

Zum Unternehmen, zu den Mitarbeitern und Produkten, zu Finanzgebern, Lieferanten und zur Öffentlichkeit

Instrumente für die qualifizierte Beziehungspflege

Professioneller Aufbau von Beziehungs-Netzwerken
Beziehungsfördernde Kommunikationselemente
Multikulturelle Elemente und deren Bedeutung

Relationship-Management: Philosophie oder Strategie?

Neueste Entwicklung/Trends

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer/innen,
Unternehmer/innen, Führungskräfte,
Leiter/innen der Bereiche Marketing,
Vertrieb, CRM-Manager, Business
Network Manager, Projekt-Manager,
Key Account Manager.



Bernhard J. Sonntag

Berater, Referent und Coach für nationale und internationale Management-, Vertriebs- und Marketingkonzepte, Gründer und Inhaber von BSI® Business Services International.

Ein international erfahrener Referent vermittelt Ihnen

- neue Möglichkeiten für den Aufbau und die innovative Pflege von Kunden-Netzwerken
- beziehungsfördernde Kommunikationselemente
- Best Practices für Relationship-Management zur Neukunden-Gewinnung
- Instrumente für eine qualifizierte Beziehungspflege

Sie möchten sich anmelden?

Einfach umseitigen Coupon ausfüllen.

Das Feedback unserer Teilnehmer:
- sehr guter Referent
- praxisnahe Beispiele
- inhaltlich sehr gut!

