

# Optimering af brugen af eksisterende CRM

## Kort fortalt

Efter kurset kan du benytte et CRM system til at optimere og effektivisere arbejdsprocesserne omkring mersalg, kampagner mv.

## Hold

Der er pt. ingen hold udbudt til dette kursus. Brug evt. kursusagenten for at blive adviseret om nye hold.;

## Fag: Optimering af brugen af eksisterende CRM

<b>Fagnummer:</b> 49680	<b>Varighed</b> 1 dag
<b>AMU-pris:</b> DKK 208,00	<b>Uden for målgruppe:</b> DKK 789,95

**Målgruppe:** Kurset retter sig mod Salgs- og administrative medarbejdere i detail- og handelsvirksomheder, der arbejder med salg, markedsføring og kommunikationsinput og som i forvejen arbejder med et CRM-system. Det anbefales at deltageren har gennemført 40337 Opbygning/ anvendelse af kundedatabase i CRM-system eller er på tilsvarende niveau.

**Beskrivelse:** Deltageren kan med afsæt i eksisterende CRM database, arbejde aktivt med søgekriterier såsom; interesseområder, antal ansatte, kontaktdato, branche, geografisk placering, produkter m.fl., således der kan tilrettelægges effektive kampagner rettet mod de enkelte segmenter.

Deltageren kan med fokus på mersalg/opfølgning aktivt arbejde med integrationen mellem CRM og mail/kalenderprogram, således at generel opfølgning, mødebookninger, opfølgning på leads mm. sker rettidigt.

Deltageren kan oprette avancerede søgninger, såsom at opstille søgekriterier for ny segmentering, interesseområder, opfølgning/ajourføring af interesseområder m.fl.

## Kursuspris

**AMU:**  
DKK 208,00

**Uden for målgruppe:**  
DKK 789,95

## Tilmelding

