# 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.

### Fag: Optimering af brugen af eksisterende CRM

| | |
|---|---|
| **Fagnummer:**<br>49680 | **Varighed**<br>1 dag |
| **AMU-pris:**<br>DKK 218,00 | **Uden for målgruppe:**<br>DKK 822,55 |

**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.

## Kontakt

Find kontakt via hjemmesiden

## Kursuspris

**AMU:**
DKK 218,00

**Uden for målgruppe:**
DKK 822,55

## Tilmelding