

# 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:**  
49680

> **Varighed**  
1 dag

> **AMU-pris:**  
DKK 134,00

> **Uden for målgruppe:**  
DKK 754,45

**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 134,00

**Uden for målgruppe:**  
DKK 754,45

> **Tilmelding**

