

19544 | Customer-Relationship-Management (CRM) für den Mittelstand

Kursumfang: 16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten

Kurszeitraum: 31.12.2026

Teilen Sie uns bitte mit zu welchem Termin Sie starten möchten.

04.03.2026 - 05.03.2026

14.10.2026 - 15.10.2026

11.06.2026 - 12.06.2026

04.11.2026 - 05.11.2026

Kurspreis: 949,00 €

Kursort: Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Riesa, Rudolf-Breitscheid-Straße 33, 01587 Riesa

Kundenbeziehungen sind das wertvollste Kapital eines Unternehmens. Dabei sind gut funktionierende CRM-Systeme die Grundlage für Ihre Marketing- und Vertriebsmaßnahmen. Lückenlos gepflegte CRM-Systeme bündeln alle relevanten Kundeninformationen in Warenwirtschaftssystemen und Kommunikationstools, die für Sie auf Knopfdruck verfügbar sind. Lernen Sie, wie Sie mit dem für Ihr Unternehmen passenden CRM-System Kundenpotenziale ausschöpfen, Abläufe straffen und Kosten sparen sowie Kundenaktivitäten als Grundlage für Marketing- und Vertriebsaktivitäten transparent machen.

Methoden/Inhalte:

- Bedeutung, Nutzen und Ziele des CRM für den Mittelstand
- Funktionen des CRM: Kontaktmanagement, Kundenservice, Terminplanung, Reporting und Marketing
- Mit der 360 Grad-Sicht auf den Kunden zur Steigerung der Kundenprofitabilität
- Grundlagen der Kundensegmentierung und Kundenbearbeitungsstrategien
- Strategische Ansatzpunkte der Kundengewinnung und -bindung
- Instrumente des erfolgreichen Kundenbindungsmanagements, der Kundenkommunikation und des Kundenzufriedenheitsmanagements
- Erfolgsfaktor Servicequalität
- Anforderungen des Mittelstands an eine einfache CRM-Software
- Vorgehensweise bei der Auswahl und Einführung der richtigen CRM-Software

Zielgruppe

Führungs- und Nachwuchskräfte, Marketingmitarbeiter, Vertriebsmitarbeiter, Verkäufer, Kundenberater, Außendienstmitarbeiter, Innendienstmitarbeiter /-Innen

Hinweis

Alle angebotenen Seminare können auch als Einzeltraining, Workshop, Inhouseschulung beim Kunden oder Firmenseminar mit individuellen Inhalten und Terminen durchgeführt werden. Wir freuen uns auf Ihre [Anfrage](#).