

COMMUNICATE 4 CRM WORKSHOP



WORKSHOP-FAKTEN

Gemeinsam mit Ihnen wird eine verzahnte Sales- und Kommunikationsstrategie entwickelt, die zu erfolgreichen, also vertriebsfördernden Maßnahmen hinführt.

NACH DEM BESUCH DES WORKSHOPS WISSEN SIE:

- wie Sie alle relevanten Kommunikationskanäle, von Social Media bis zu klassischer PR, für Ihr Unternehmen nutzen können.
- wie Sie Ihre Kommunikation systematisch auf Ihr CRM zuschneiden können.
- welche Maßnahmen nachhaltig zu mehr Verkaufschancen führen.

ZIELGRUPPE:

- Vorstände
- Geschäftsführer
- kleine Teams bis große Unternehmen
- Abteilungsleiter
- Vertriebs- und Marketingverantwortliche

TANTE EMMA 4.0

CRM, VERTRIEB UND KOMMUNIKATION IN EINER DIGITALEN WELT

HABSBURGERALLEE 13 | 52064 AACHEN

LANKWITZER STRASSE 19 | 12107 BERLIN

HINTERGASSE 17 | 61191 ROSBACH

WWW.TANTEEMMA40.DE | +49 241 4133 124 | INFO@TANTEEMMA40.DE



IHR SEMINARLEITER



Ralf Korb kann seit 1986 auf eine über 30-jährige Erfahrung in der IT zurückblicken. Er ist Gründer und Inhaber des Beratungsunternehmens Korb & Kollegen und zudem als Senior Analyst für das Business Application Research Center (BARC) in Würzburg tätig.

Der Diplom-Kaufmann hat Betriebswirtschaftslehre an der Universität zu Köln studiert und bereits zahlreiche Fachveröffentlichungen, Beiträge in Sammelwerken und Büchern verfasst. Aktuell widmet er sich fokussiert den Belangen von CRM und ERP, sowie der IT-Sicherheit für die verschiedensten Unternehmensgrößen und Branchen. Unterstützt wird er durch sein breites Netzwerk von Partnern.

COMMUNICATE 4 CRM - WAS IST DAS?

communicate4crm steht für speziell auf die erfolgreiche Kundenbeziehung abgestimmte Kommunikationslösungen und Beratungsleistungen – von der Analyse und Strategie über die klassische PR-Arbeit bis hin zur Einrichtung und Pflege von Social-Media-Kanälen. Kommunikation ist eine strategische Aufgabe – und muss deshalb auch langfristig und durchdacht angelegt sein. Es geht nicht um singuläre Maßnahmen, sondern um Entwicklungen, Betreuung und Beobachtung.

Zum einen ist das CRM für eine erfolgreiche Pressearbeit entscheidend. Zum anderen ist es generell integraler Bestandteil einer planvollen Unternehmensstrategie: Ein nachhaltiges Kundenbeziehungsmanagement muss auf die Kommunikation abgestimmt sein und Synergieeffekte nutzbar machen. Mit einer strategischen Analyse lassen sich Optimierungspotenziale feststellen und konkrete Maßnahmen ableiten, die für reibungslose Prozesse sorgen - und den Umsatz steigern.

AGENDA

Eine durchdachte Kommunikationsstrategie muss maßgeschneidert zu Ihrem Unternehmen passen. Daher bieten wir Ihnen individuelle Lösungspakete.

Ob in einem Ein-Tages-Workshop oder einer langfristigen Betreuung: Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir Strategien, um Sie für eine strategisch sinnvolle Kommunikation richtig aufzustellen, evaluieren die Anforderungen entsprechend Ihres Unternehmensbedarfs und beleuchten aktuelle Trends.

- Direkter Wissenstransfer und -aufbau für Ihren Projekterfolg
- SWOT- und GAP-Analyse
- Beurteilung von Einsatzmöglichkeiten und Lösungsszenarien entsprechend Ihrer Anforderungen
- Priorisierung von möglichen Schritten für Ihre Strategie
- Diskussion individueller Unternehmensfragestellungen

Schlüsselthemen

- Marketing und Customer Care mit Social Media
- Klassische PR-Arbeit
- CRM von Pressevertretern
- Verzahnung von CRM und Kommunikation
- Empathie im Kundenkontakt



Tante Emma 4.0 ist ein einzigartiger Mix von Experten aus den Bereichen CRM und Kommunikation. Digitale Technologien und zwischenmenschliche Empathie sind für uns kein Widerspruch, wenn man mit dem richtigen Know-how agiert. Mit unseren Workshops helfen wir Unternehmen, die langfristig und partnerschaftlich mit ihren Kunden zusammenarbeiten möchten.