



Roadshow „Den obchodního ředitele aneb Jak lépe poznat své zákazníky“

Středa 25. května 2011

Vážená paní, vážený pane,

Dovolujeme si vás pozvat na seminář v rámci cyklu "CRM Roadshow - Nové přístupy v řízení obchodu, marketingu a servisu", který pořádáme společně se společností Microsoft.

Představíme vám specializované řešení postavené na platformě Microsoft Dynamics CRM a ukážeme, jak může pomoci i vaší firmě.

Kdy a kde:

25.5.2011, 9:00 - 13:00 hod., budova Microsoft, BB Centrum, Vyskočilova 1461/2a, Praha 4, sál Capricornus, 7.patro

Kapacita semináře je omezena. Registrovat se prosím na emailu: jana.redlova@snt-world.com

Na setkání s Vámi se těší

Michal Froněk, BS Sales Manager
S&T CZ s.r.o.

Program dne:

- 09:00 - 09:30 **Registrace účastníků**
- 09:30 - 09:40 **Zahájení a úvodní slovo** – David Frantík, Ředitel divize Microsoft Business Solutions, Microsoft s.r.o.
- 09:40 - 09:55 **100% orientace firmy na zákazníka**
Jak se dozvědět o svých zákaznících vše, co potřebujete, jednoduchou a uživatelsky přitažlivou formou.
Microsoft Dynamics CRM 2011 – řešení nové generace
Veškeré informace o zákaznících v Outlooku.
- 09:55 - 10:15 **Den Marketingového ředitele**
Jak hledat zákazníky – praktické ukázky řízení marketingu – segmentace zákazníků, marketingové plány, realizace kampaní.
- 10:15 - 10:30 **Přestávka na kávu**
- 10:30 - 11:00 **Den Obchodního ředitele**
CRM jako podpora pro obchod – praktické ukázky podpory celého obchodního procesu, řízení týmu a výkonnosti prodeje.
- 11:00 - 11:20 **Den Ředitele centra služeb zákazníkům**
Péče o stávající zákazníky – řízení reklamací, servisních činností a podpory.
- 11:20 – 11:35 **Přestávka na kávu**
- 11:35 – 11:50 **Možnosti propojení CRM s ostatními systémy ve firmě**
CRM jako platforma, která integruje informace ze všech podnikových systémů tak, aby poskytla celkový obraz o zákazníkovi.
- 11:50 – 12:05 **Přínosy CRM – konkrétní ukázky výnosů a úspor**
Ukázky projektů, kde CRM pomohlo zvýšit obrát a zisk a přineslo významné úspory.
- 12:05 - 12:30 **Dotazy, tombola, oběd**

Předmětem bude představení CRM řešení, které vám pomohou zejména s následujícím:

- Porovnání plánovaných a skutečných prodejů a prognóza vývoje do budoucna
- Přehled o práci obchodního týmu i výkonnosti jednotlivých členů
- Sdílení informací a efektivní způsob vedení porad obchodních týmů
- Zabránění odchodu zákazníků ke konkurenci při odchodu obchodníka
- Snížení času, kterou obchodníci musí věnovat administrativě
- Segmentace zákazníků pro cílenou nabídku doplňkových produktů a služeb

<http://www.microsoft.com/cze/dynamics/>

