



VILÁGGAZDASÁG ONLINE

Jön a jötevé hét

GAZDASÁG

tovább >

Rólunk | Fórum | Regisztráció | Keresés

Hírek | Alapfogalmak | Marketingelmélet | Tanulmányok, elemzések | Marketing eszközök | Állásfigyelő | Adatbázisok | Partnerek **RSS**

Mobilmarketing | Márkák | Kereskedelem | Felelősség | Design | Kutatás | Digitális | Egyéb | Karrier | PR | DM | Promóció | Out-of-home | Reklám



Hírek

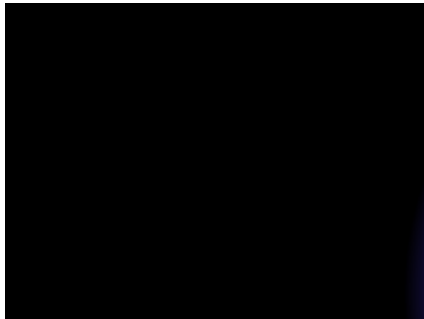
5952 hír az adatbázisban

Tanulmányok

Budapesten a CRM atya (x)

Marketinginfo.hu - 2011-09-07 07:25
DM

A klasszikus CRM megoldásokon át a social médiáig az ügyfélkapcsolat-menedzsment témakörét vizsgálja a Don Peppers nevével fémjelzett egész napos előadás.



Don Peppers, a CRM atya, a 1:1 marketing megalkotója Budapestre látogat az IIR Magyarország meghívására. A szakember 2011. december 1-jén egy napos előadáson vesz részt, amely a klasszikus CRM megoldásokon át a social médiáig az ügyfélkapcsolat-menedzsment témakörét járja körül.

A CRM kitörni látszik a hagyományos marketing- és értékesítés támogatási funkcióból. Az irányítás egyre inkább az ügyfelek kezében van - vallja Don Peppers, a világ 50 legnevesebb üzleti gondolkodója között számon tartott CRM guru.

Melyek az ügyfélkezelés új irányvonalai? Miként kell megváltoztatni a vállalati kultúrát az ügyfélközpontú gondolkodás érdekében? Milyen új elgondolások hódítanak az ügyfélkapcsolat-kezelés területén? Milyen előnyöket kínálnak a közösségi médiumok a CRM továbbfejlesztéséhez? Milyen klasszikus és újabb informatikai megoldások segíthetik a minél hatékonyabb ügyfélkezelést a különböző csatornákon? Ilyen és ehhez hasonló kérdésekre keresi a választ a rendezvény.

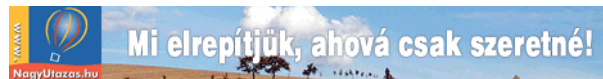
A CRM kérdéskörében számos gondolat látott már napvilágot és mondhatjuk, hogy minden vállalkozás rendelkezik egyfajta ügyfélkezelési stratégiával. Mégis a valódi ügyfélközpontúsághoz az informatika mellett egy teljesen új stratégiai szemléletre, megreformált üzleti folyamatokra, motivált munkatársakra van szükség. De mégis hogyan? Hogyan tartson lépést a gyorsult világ információáramlásával és a konkurenciával? Milyen innovációt rejt magában a social media a professzionális ügyfélkezelés tekintetében? Ezekről is szó lesz a december eleji előadáson.

Az egy napos GURU rendezvényhez szorosan hozzákapsolódóan kerül megrendezésre másnap, december 2-án a hazai CRM gyakorlatot bemutató szeminárium.

A rendezvényről bővebb információ és regisztráció: www.iir-hungary.hu

Tetszik

Be the first of your friends to like this.



További hírek ebben a kategóriában

- Contact Center tagozat indított a DMSZ
2011-09-23 15:28
 - Személyes bélyeg szolgáltatását népszerűsíti a Posta
2011-09-23 10:04
 - Önszabályoznak a közvetlen értékesítők
2011-09-19 09:26
- Nonprofitokat képez a DMSZ
 - Call center szakkiállítás október...
 - Öt perc után elveszíthetik az új...
 - A telefonos adatkezelés célját p...

Google Hirdetések

Web-basierte SAP Lösungen
Demos, Referenzen und Whitepaper zu SAP SaaS kostenlos herunterladen
SAP.com/BusinessBy...

Kiskereskedelem: tovább hanyatlak a forgalom
2011-09-23 09:57

- Augusztusi árak: kiárusítások tett...
- A MOL maradt a régió második legna...
- Foglalkoztatottság: kevesebb a fér...
- Kiskereskedelem: ismét kevesebb ár...
- Átlagkereset: tovább nőttek a bére...
- A Föld lakosságának negyede szá...

Marketingelmélet

Értékesítési rendszer tervezése

- Marketing-mix
- Árképzés
- Szolgáltatásmarketing
- Árpolitika
- A márkaidentitás
- Környezetelemzés, SWOT-analízis

Marketing eszközök

Adományozói stratégia 7 lépésben

- 4 alapstratégia a piaci pozíció vé...
- Mire alkalmas és mire nem az inter...
- Kommunikációs teendők válság eseté...
- Az újrapozicionálás során elkövet...
- A mobiltelefonos e-mail 5 szabálya
- Hogyan adjunk megbízást kommunikác...

Márkatörténet

Márkatörténet: Shell

- Márkatörténet: Senior
- Márkatörténet: LEGO
- Márkatörténet: Puma
- Márkatörténet: IKEA
- Márkatörténet: Pöttyös
- Márkatörténet: LG

Cégtár

- Movers
- INNOPACK Csomagolófejlesztési...
- HT Event
- Schenker Nemzetközi Szállítmán...
- Anda Present Kft.
- Nexus BTL
- Charta Pack Kft.

Állásfigyelő

Brand Manager (Gyógyszeripar / OTC)
ref.szám: cc-7521
Értékesítési menedzser (HR megoldások)
(JU-HCM)
ref.szám: ys-6245
Rendezvény és expat csoportvezető
ref.szám: wy-6675

további állásajánlatok >

partnerek



Kezdőlap | Impresszum | Jogi tudnivalók | Médiaajánlat