

CRM in een digital business perspectief

Aangeboden door:

International Mangement Forum
In samenwerking met Inter Acces

Doelgroep en niveau:

- IT Managers
- Service Managers
- Marketing en Sales Managers

Inhoud:

De implementatie van een CRM- en/of ERP-pakket kan veel voordelen opleveren voor de interne maar zeker ook de externe organisatie. Echter, het levert ook veel vragen, onduidelijkheden en een benodigde nieuwe kijk op de organisatie, processen binnen marketing, sales en service, de afstemming met de back-office en het vraagstuk van de kosten en de opbrengsten. Hoe dit alles in samenspel moet gebeuren, wordt tijdens deze opleiding uitgebreid behandeld.

Einddoel:

U leert hoe u moet omgaan met de gewijzigde organisatie en processen binnen marketing, sales en service, na de implementatie van een ERP en/of CRM-pakket.

Start/data opleiding, duur en lesmethode:

Raadpleeg de website www.imf-online.com voor de actuele startdata van deze schriftelijke cursus. Iedere twee weken wordt u een les toegestuurd. Voor de bestudering van een lesdeel moet u rekenen op een studieduur van 4 tot 6 uur. De cursus bestaat uit 8 lessen (gemiddelde doorlooptijd is 2 a 3 maanden).

Docenten:

Zijn verbonden aan Inter Acces. De cursus staat onder redactie van H. Beekman.

Locatie/Plaats:

Deze schriftelijke cursus kunt u op ieder moment en plaats volgen.

Kosten en ledenkorting CRM Association NL

De kosten van deze cursus bedragen €1.795,- (excl BTW).

Leden van de CRM Association NL ontvangen ene korting van € 350,- op het lesgeld.

Website met meer info:

www.imf-online.com