ADG

Modul

Kundenorientierte Kommunikationssysteme

Preis
Details

Anmelde-Nr.

KTGR000723

Diese Veranstaltung richtet sich an

Bereichsleitende,
Führungskräfte,
Digitalisierungsbeauftragte

Eine stabile und lebendige Kundenbeziehung zähl"n wichtigsten Assets Ihres Unternehmens, denn sie ist der Schlüssel"liden Umsätzen. IT-gestützte Kommunikationssysteme helfen Ihnen dabei, den Kontakt zu Ihren Kunden noch weiter"timieren. Erfahren Sie

mehr über die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten Ihres Customer-Relationship-Managements.

Wir beraten Sie gerne.

Philipp Diel

Tel.: +49 2602 14 177
philipp.diel@adg-campus.de

Beschreibung
"Man kann nicht nicht kommunizieren"– dieser Satz des österreichischen Kommunikationswissenschaftlers Paul Watzlawick aus dem Jahre 1967 ist aktuell wie nie zuvor. Vor allem das Internet hat die Art und Weise, wie wir miteinander kommunizieren und wie Unternehmen mit potenziellen Kunden interagieren können, grundlegend verändert. Verschaffen Sie sich einen Wettbewerbsvorteil mit digitaler Kundenbindung. Erhalten Sie umfassendes Wissen zu IT-gestützten Kommunikationssystemen und deren mannigfaltigen Einsatzmöglichkeiten. Mit Fokus auf eine kundenorientierte Kommunikation ordnen wir gemeinsam die Systeme ein und beleuchten deren Einsatzmöglichkeiten"r Praxis.

Welchen Nutzen bringen E-Communitys, Mobile Business und Co. mit sich? Wie sehen Chancen und Risiken aus und wie können sie Vertrieb und Kundenmanagement unterstützen? Erfahren Sie darüber hinaus schon heute mehr über den Einsatz von Kommunikationssystemen für Ihren Kundendialog von morgen!

Inhalte

- Vernetzung"r Kundenkommunikation
- Interne und externe Kommunikation
- Einbindung von Mitarbeitern außerhalb der direkten Kundenbetreuung"e Kundenkommunikation
- Instrumente zum Qualitätsmanagement und zur Kundenbindung"r Kundenkommunikation

Nutzen

- Sie wissen, wie Sie effiziente, personalisierte und automatisierte Kundenkommunikation einsetzen können
- Sie kennen Charakteristika von Technologien und lernen diese für Ihre Ziele"tzen
- Sie heben die Beziehung zu Ihren Kunden auf ein neues Level

Dozenten

Konzeption dieses Moduls: Harald Becker