

## SugarCRM im Einsatz

CRM-Prozesse für die einheitliche Sicht auf Ihre Kunden.

**MARKETING** – Sie lernen, wie Sie mit SugarCRM Kampagnen durchführen und aus Zielkontakten qualifizierte Interessenten generieren. Legen Sie den Grundstein für Ihre 360° Sicht auf Ihre Kunden.

**VERTRIEB** - Finden Sie heraus, wie Sugar über die Datenerfassung hinaus für Ihre Vertriebsmitarbeiter Mehrwerte schafft. Wie unterstützt SugarCRM Ihre Vertriebsprozesse? Wie sichern Sie am besten den vertrieblichen Fokus auf Ihre A-Kunden?

**SERVICE** – Sie wollen zufriedene und loyale Kunden. Wie arbeiten *alle* Ihre Mitarbeiter und Abteilungen als ein Experten-Team für Ihre Kunden mit SugarCRM zusammen?

### WAS SIE ERWARTET

Als Anwender von Sugar haben Sie sich schon Grundkenntnisse der Anwendung erarbeitet. Jetzt möchten Sie Ihr Wissen vertiefen und weitere „best practices“ für Ihr Unternehmen kennenlernen.

- Wie nutzen Sie die Möglichkeiten, um Berichte zu gestalten? Was sollten Sie auf jeden Fall wissen, wenn Sie das Sugar Berichtsmodul verwenden?
- Wie erstellen Sie E-Mail Vorlagen und Kontaktlisten für Kampagnen? Wie personalisieren Sie die Ansprache? Wann ist eigentlich der richtige Zeitpunkt für eine E-Mail Kampagne?
- Wie arbeitet Ihr Vertrieb mit Chancen, Pipeline und Forecast sowie mit Produkten, Angeboten und Verträgen?

### PROGRAMM

#### PLATTFORM

- Berichte definieren
- Dubletten finden und zusammenführen
- Import und Export

#### MARKETING

- Kampagnen richtig managen

#### VERTRIEB

- Arbeiten mit Prognosen
- Vom Produktkatalog über Angebot zum Vertrag
- Soziale Netzwerke nutzen

#### SERVICE

- Ticketsystem im Self-Service

### DER TRAINER

OLIVER SCHUSTER unterstützt als SugarCRM-Experte Projekte in den unterschiedlichsten Branchen. Er arbeitet seit 2003 im Vorstand der Profis Consulting AG – dem effecct Partner für die Umsetzung von erfolgreichen SugarCRM-Projekten.

### TERMIN

#### [Trainingskalender](#)

WO? effecct, Friedrich-Ebert-Anlage 36 ,  
60325 Frankfurt

**KOSTEN** / pro Person € 600