

Speedseminar Klantgericht ondernemen

Metrics & More ^{B.V.}
CRM Adviseurs



- De essentie van Klantgericht ondernemen
- Eyeopeners, introductie en inspiratie
- Voor marketing-, service- en salesprofessionals
- 1 dag

Versimpelen en versnellen 'Na één dag was ik al in staat om onze organisatie naar een hoger niveau te tillen.'

Speedseminar Klantgericht ondernemen

In een hoog tempo gaat u door de stof die van belang is om meer rendement uit uw klantrelaties te halen. Elk onderdeel wordt gelardeerd met prikkelende cases uit de praktijk. Tunnelvisies worden doorbroken, de ogen worden geopend en discussies worden gestimuleerd.

Na slechts één enerverende dag krijgt u scherper wat de waarde is van uw klant. Maar ook: wat u nog meer kunt doen om waardevol te zijn voor uw klant. Een praktische aanmoediging voor een betere balans!

PROGRAMMA

- Van bedrijfsdoelen naar klantdoelen
- Klantwaarde management
- De 4 p's van klantgericht ondernemen
- Snelle doorvertaling naar een succesvolle CRM-implementatie
- De doorslaggevende rol van CRM-competenties
- 'Real life cases' en 'Best Practices'

Speedseminar Klantgericht ondernemen

Voor wie bestemd

Voor mensen die zich realiseren dat klantwaarde management belangrijk is, maar niet precies weten hoe dit op te pakken. Voor mensen die in één dag geïnspireerd willen raken. De deelnemers zijn managers, directeuren of ondernemers. Professionals! De achtergrond is divers: marketing, service of sales. Deze diversiteit moedigen wij ook aan om tot een boeiende discussie te komen.

Moderators

Twee absolute experts op het gebied van klantgericht ondernemen (CRM), Wil Wurtz en Maurice Bakker, leiden het speedseminar.



Wil Wurtz inspireert, confronteert en is als geen ander in staat om de klant een stem en een gezicht te geven. Deze CRM-deskundige van het eerste uur is managing partner bij Metrics & More, auteur van diverse boeken binnen het vakgebied, hoofd-docent bij Beekestijn Business School en geeft leiding aan CRM Association NL. Platform Klantgericht Ondernemen



Maurice Bakker weet op een praktische en enthousiaste wijze vele nieuwe inzichten te geven in klantgericht ondernemen. Hiervoor put hij uit meer dan 20 jaar ervaring met CRM-projecten op strategisch, tactisch en operationeel niveau. Naast managing partner bij Metrics & More is hij docent aan de Beekestijn Business School.

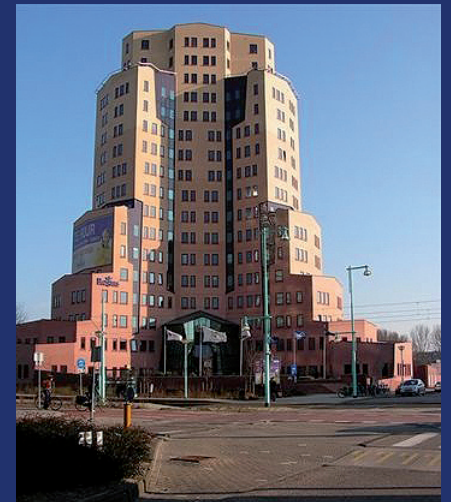
Informatie

Dit speedseminar maakt onderdeel uit van een reeks workshops Klantgericht ondernemen. Voor meer informatie kunt u altijd persoonlijk contact met ons opnemen. U belt dan met Maurice Bakker, 06 242 405 83 of mailt naar mbakker@metricsandmore.nl.

CRM **talent***
* POWERED BY METRICS&MORE

CRM **training***
* POWERED BY METRICS&MORE

CRM **tools***
* POWERED BY METRICS&MORE



Tijden en locatie

Het Speedseminar wordt regelmatig georganiseerd in Amsterdam. Het programma start om 9.00 uur en eindigt om 17.00 uur. Op aanvraag wordt de workshop in-company of op een andere locatie in Nederland georganiseerd. Kijkt u op onze website Metrics & More voor data, locaties en prijzen.

Gratis

Ter inspiratie ontvangt u gratis de bestseller 'Klantwaarde', geschreven door Wil Wurtz.

Klantwaarde:
een aanpak voor
salesmanagement
in 8 stappen
Will Wurtz



Metrics & More B.V.
CRM Adviseurs

Teleport Towers

Kingsfordweg 151
1043 GR Amsterdam
T +31 (0)20 491 77 36
F +31 (0)20 491 90 90
I metricsandmore.nl