

BARC CRM-Tagung

HERAUSFORDERUNG MODERNE KUNDENBEZIEHUNG

Ein Tag im Leben Ihres Kunden

05. November | Tagung | Frankfurt



LEAD
MANAGEMENT



VERTRIEBS-
STEUERUNG



ANALYSEN
PROGNOSEN



SERVICE
MANAGEMENT



KUNDEN
(VER)BINDUNG

BARC CRM-Tagung | Mittwoch, 05. November | Frankfurt

Herausforderung moderne Kundenbeziehung

Ein Tag im Leben Ihres Kunden



Schritt halten mit dem Kunden

Einen Tag einmal Beifahrer des Kunden sein, die Welt aus seinen Augen sehen: Wie erlebt der Kunde die heutige Geschäftswelt? Welchen Nutzen können die eigenen Produkte für ihn stiften? Wie informiert er sich über Neuerungen und welche Kriterien sind ihm bei Entscheidungen wichtig? Welche Entwicklungen beeinflussen sein Verhalten? Diese und weitere Fragestellungen stehen im Mittelpunkt der BARC CRM-Tagung.

BARC bietet seit vielen Jahren mit den eigenen Tagungen fundierte Entscheidungshilfen bei der Planung der Projekte an. Die BARC CRM-Tagung zeigt die Potenziale für Marketing, Vertrieb, Service und strategische Management-Entscheidungen. Wir zeigen Ihnen die Werkzeuge, Prozesse und Vorgehensweisen, wie Sie dieses Wissen über den Kunden erkennen und nutzen können, um die tägliche Bearbeitung zu verbessern und sich strategisch zu positionieren. Der Platz auf dem Beifahrersitz bietet Ihnen die Chance, echte Mehrwerte zu erkennen, die Steuerung zu verstehen und zu beeinflussen.

Die BARC CRM-Tagung ist als Verbindung von Fachkonferenz und Ausstellung organisiert, um Ihnen einen einmaligen Einblick in den Markt und die Projektpraxis zu bieten. Wir blicken hinter Schlagworte wie Social, Mobile oder Analytical CRM und zeigen den echten Einsatz in der Praxis. Erfahren Sie mehr über die Möglichkeiten, welche moderne Werkzeuge und Ansätze bieten, um die Vergangenheit präzise zu diagnostizieren, die Zukunft zu prognostizieren und in der Gegenwart effektiv zu handeln. Vermeiden Sie es, Chancen zu verschenken und grenzen Sie sich erfolgreich von Ihren Marktbegleitern ab.

Unsere Analysten und führende Anbieter inspirieren Sie mit Kundenbeispielen und Impulsvorträgen. So können Sie sich umfassend informieren und Ihren Projekterfolg sichern.

20% RABATT FÜR TEILNEHMER

Tagungs-Add-On: BARC-Expertenworkshops CRM

BARC bietet Ihnen eine breite Auswahl von Workshops zu speziellen Themen im CRM-Bereich an. Dabei berücksichtigen die BARC-Analysten Ihre konkreten Anforderungen und gehen auf spezifische Fragestellungen ein.

Mögliche Themen können u.a. sein:

1. CRM in Ihrem Unternehmen – von der Idee zur Wirklichkeit
2. Kunden gewinnen – aber richtig
3. Individualworkshop Inhouse: Ihre Individualanalyse zur Lösungs- und Anbieterauswahl
4. Anforderungs- und Bedarfsanalyse für die Pflichtenhefterstellung und Anbieterauswahl
5. Projektmanagement für nicht IT-ler: Erfolgreiche Projekte mit bekannten Mitteln umsetzen
6. Modernes CRM: Strategien und Einsatzszenarien für Fortgeschrittene

Gerne entwickeln wir Ihr individuelles Workshopthema!

* Bei der Buchung der Tagung erhalten Sie 20% Rabatt auf die Buchung eines ergänzenden Workshops!

09.00		Registrierung
09.30	 BARC	Keynote <i>Martin Böhn, Head of CRM, Ralf Korb, Senior Analyst</i> Herausforderung moderne Kundenbeziehung – Ein Tag im Leben des Kunden – Mehrwerte durch CRM
10.00	 BARC	BARC <i>Ralf Korb, Senior Analyst</i> Kunden erkennen und erreichen heute
10.05		Anywhere.24 <i>Dr. Christopher Bruns, Managing Partner</i> Kennzahlenbasierte Steuerung von Einkaufsorganisationen
10.35		Aptean <i>Dirk Kühnemann, Solution Consultant</i> Was macht ein CRM wirklich flexibel? Aus der Sicht eines Endanwenders
10.55		Basketball-Bundesligist Giessen 46ers <i>Sebastian Jung, Vertriebsleiter</i> Unternehmensübergreifende Transparenz im Kundenmanagement: Wie Sie mit einem CRM Verkaufs-Chancen und Erlöspotentiale nachhaltig aufbauen können
11.10		Weptun <i>Dominik Ueblacker, Geschäftsführer Vertrieb & Marketing</i> Leaderfassung auf dem Tablet – Die LeadApp bringt Kontaktinformation von der Visitenkarte direkt ins CRM
11.30		Kaffeepause
12.00	 BARC	BARC <i>Ralf Korb, Senior Analyst</i> Kunden gewinnen heute
12.05		Sofon <i>Olaf Esters, Senior Sales Executive</i> Die Revolution im Vertrieb – Warum bald jeder Mitarbeiter komplexe Angebote selbst erstellen kann.
12.25		Sofon <i>Marc Weinhold, Senior Sales Executive</i> Sofon in der Praxis
12.35		SugarCRM <i>Joerg Madloch, Geschäftsführer ISC it & software consultants</i> Wie können Unternehmen Big Data mit CRM kombinieren, um ihre Kundenbeziehungen zu verbessern?
12.55		müllerverlag <i>Herr Johannes Scherbaum, Leitung technische Entwicklung Dialogmarketing</i> Vom Interessenten zum Kunden – intelligente Vertriebssteuerung durch Leadmanagement mit Sugar
13.05		Mittagspause
14.15	 BARC	BARC <i>Martin Böhn, Head of CRM</i> Kunden zufrieden stellen und ausbauen heute
14.20		ORBIS <i>Janko Sornik, Senior Berater</i> Effiziente Field-Service-Prozesse mit Dynamics CRM
14.50		Kofax <i>Holger Schreyer, Director, Sales Engineering – EMEA Central & Emerging Markets</i> Customer Experience Management – Machen Sie aus zufriedenen Kunden begeisterte Fans
15.10		Kaffeepause
15.40	 BARC	BARC <i>Martin Böhn, Head of CRM</i> Kunden begeistern heute
15.45		CAS Software <i>Marcus Bär, Geschäftsführung CAS Mittelstand</i> Customer Centricity – 100% Beziehungsmanagement mit mobilem xRM
16.05		MS Motorservice International <i>Daniel Maysack, Customer Relation Manager</i> xRM als Motor für besten Service
16.15		update <i>Pantelis Detsikas, Regional Sales Director</i> Mobiles CRM – einfach näher am Kunden
16.35	 BARC	BARC <i>Ralf Korb, Senior Analyst</i> Trends 2015 – Spannung bis zum Ende...
17.00		Ausklang der Veranstaltung



BARC

BUSINESS · APPLICATION · RESEARCH · CENTER

Bitte faxen Sie die Anmeldung ausgefüllt an: **+49 931 880651-28**
Oder melden Sie sich online unter www.barc.de/crm-tagung an.

ANMELDUNG:

Ich melde mich verbindlich an (Bitte ankreuzen)

BARC-Tagung	Anwender	Berater
05. November 2014		
CRM-Tagung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kostenfreies Expertengespräch für Anwender*	<input type="checkbox"/>	
BARC-Tagungs-Add-On		
Ich interessiere mich für einen Expertenworkshop CRM – Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

* zur terminlichen und thematischen Abstimmung setzen wir uns mit Ihnen in Verbindung.

Preise Tagung

250 Euro zzgl. MwSt.
590 Euro zzgl. MwSt. (Berater)
jeweils inkl. Verpflegung

Veranstaltungsorte:

Tagung THE SQUAIRE Conference Center
THE SQUAIRE 12, Am Flughafen
Eingang West
60549 Frankfurt

Weitere Infos:

www.barc.de/crm-tagung



Teilnehmer/in:

.....
Vor- und Nachname

.....
Organisation/Firma

.....
Abteilung

.....
Position

.....
Straße, Nr./Postfach

.....
PLZ/Ort

.....
Telefon/Telefax

.....
E-Mail

Abweichende Rechnungsadresse:

.....
Vor- und Nachname

.....
Organisation/Firma

.....
Abteilung

.....
Straße, Nr./Postfach

.....
PLZ/Ort

.....
Datum, Unterschrift

BARC GmbH

Berliner Platz 7
D-97080 Würzburg
Tel. +49 931 880651-0
Fax +49 931 880651-28
info@barc.de
www.barc.de

Anmeldebedingungen:

Die Teilnahmegebühr für die eintägige Veranstaltung beträgt inklusive Mittagessen, Erfrischungsgetränken und Tagungsunterlagen 250 Euro für Anwender und 590 Euro für Berater, jeweils zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.
Bei Stornierung der Anmeldung bis vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn erheben wir keine Bearbeitungsgebühr. Danach erheben wir bis eine Woche vor Veranstaltungsbeginn eine Stornogebühr in Höhe von 50 Prozent des Tagungspreises. Bei Nichterscheinen des Tagungsteilnehmers oder verspäteter Absage berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Der Teilnehmer ist damit einverstanden, dass während der Veranstaltung Fotos und/oder Filmaufnahmen getätigt werden, in denen er möglicherweise aufgenommen wird. Der Teilnehmer ist damit einverstanden, dass der Veranstalter die Fotos und/oder die Filmaufnahmen veröffentlicht.